Habitar en comunidad

La vivienda cooperativa en cesión de uso

Lacol y La Ciutat Invisible





LaCol y La Ciutat Invisible

Lacol es una cooperativa de arquitectura creada en 2009 en el barrio barcelonés de Sants. Trabaja desde la arquitectura para la transformación social, como una herramienta para intervenir de manera crítica en el entorno más próximo. La Ciutat Invisible es un proyecto cooperativo de Barcelona, nacido en 2005. Entre sus líneas de trabajo, se encuentra la difusión de contenidos críticos a través de una librería, la investigación en economía solidaria y feminista y en la historia del movimiento cooperativo, así como el apoyo y acompañamiento a proyectos cooperativos. Ambas cooperativas participan de La Dinamo, una fundación que tiene el objetivo de promover y consolidar la implantación del modelo de vivienda cooperativa en cesión de uso como una alternativa a los modelos convencionales de acceso a la vivienda.

Lacol y La Ciutat Invisible

Habitar en comunidad

La vivienda cooperativa en cesión de uso





Colección editada conjuntamente por Fundación Arquia

y Los Libros de la Catarata

Habitar en comunidad.

La vivienda cooperativa en cesión de uso

DiseñO de colección: Pablo Nanclares

Diseño de cubierta: Pablo Nanclares

Ilustración de cubierta: Anna Gran (Lacol)

C/ Barquillo, 6, 1° izq.

28004 Madrid

www.arquia.es/fundacion

Fuencarral, 70

28004 Madrid

Tel. 91 532 05 04

Fax. 91 532 43 34

www.catarata.org

ISBN (arquia): 978-84-09-02704-0

isbn (catarata): 978-84-9097-491-9
e-ISBN (CATARATA): 978-84-9097-521-3
DEPÓSITO LEGAL: M-19.074-2018
IBIC: AM/AMKD/KJVW

La edición de esta publicación ha sido patrocinada por Arquia Banca.

La vivienda colectiva es un ámbito donde, paradójicamente, sus habitantes han tenido poco protagonismo en su promoción y definición. Tanto en promociones públicas como privadas, las unidades de convivencia suelen llegar una vez terminado el edificio o, como mucho, durante las últimas fases de diseño. El qué y el cómo se decide entre la promotora y los equipos técnicos. Sus futuros habitantes son seres desconocidos, abstractos o imaginarios, representados por las normativas o por "lo que el mercado quiere" (o lo que se da por supuesto que quiere), lo que se vende más y a mejor precio, dejando al margen a quienes quedan fuera de él.

No es el caso de las cooperativas de vivienda, donde la futura comunidad suele ser la impulsora de la promoción, un hecho diferencial que tiene la capacidad de generar un impacto en el proceso y el resultado. Esta publicación quiere explorar cómo las cooperativas de vivienda, en concreto, las cooperativas en cesión de uso, han sido y son capaces de impulsar vivienda asequible, abordando un análisis que va desde la gran escala hasta los detalles. Este tipo de proyectos aspiran a desarrollar y mantener el carácter social de la vivienda a lo largo del tiempo, principalmente a través de la propiedad colectiva y el derecho de uso, características específicas y fundamentales del modelo.

El cooperativismo de vivienda en cesión de uso se ha caracterizado por un grado de innovación que muchas veces ha pasado desapercibido. En parte, por la falta de publicaciones al respecto (o están descatalogadas o permanecen sin traducir o distribuir), un vacío que este libro quiere contribuir a corregir. En la primera parte se destacarán los principales aspectos que definen el modelo, que son el derecho de uso, la propiedad colectiva y la autopromoción. No todo proyecto hace hincapié en ellos o lo hace de forma desigual, y tampoco son cuestiones exclusivas de las cooperativas en cesión de uso, pero si intrínsecas en ellas y más frecuentes que en otro tipo de proyectos. En la segunda parte se exponen los requisitos necesarios para llevar adelante un proyecto de este tipo: el grupo organizado

con un proyecto común, la estructura económica, el emplazamiento y la asistencia técnica. Cuando el proyecto reúne estos cuatro elementos, es capaz de desplegar las potencialidades que ofrecen las cooperativas en cesión de uso.

Esta obra, escrita colectivamente, se basa principalmente en la experiencia en la vivienda cooperativa en cesión de uso, en particular a través de la participación en el proyecto de La Borda en Can Batlló (Barcelona) y la colaboración con La Dinamo Fundació, que trabaja para contribuir a la extensión y consolidación de este modelo. Al ser una realidad muy incipiente en el Estado español, también ha sido imprescindible la investigación de las experiencias en otros países, que se ha realizado a través del contacto directo con otros proyectos cooperativos y de la bibliografía disponible. No se trata de un estudio exhaustivo y seguramente hay muchas experiencias interesantes que han quedado fuera. Tampoco lo es en profundidad, ya que se podría escribir un libro entero de cada capítulo. El valor de la propuesta radica en que pocas veces una publicación divulgativa ha abordado tantos aspectos distintos, poniendo en relación experiencias de diferentes países.

Capítulo 1

Cooperativismo y vivienda

Definición de cooperativismo

El cooperativismo es un modelo de organización social y económica que intenta solapar tres aspectos que en otras formas societarias se presentan separados: propiedad, desarrollo de la actividad y participación en la toma de decisiones. Las cooperativas, presentes en el Estado español desde finales del siglo xix, han sido organizaciones formadas por distintas personas que se unen de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática. Dado que las necesidades se presentan en ámbitos diversos de la vida, existen cooperativas de trabajo, de consumo, de servicios, sanitarias, financieras y también de viviendas.

La Alianza Cooperativa Internacional, fundada en 1895 y que hoy agrupa a cooperativas de 105 países del mundo, define los siete principios que deben estar presentes en cualquier tipo de cooperativa y que se encuentran también en las de vivienda:

- *Adhesión abierta y voluntaria*. Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas aquellas personas que quieran utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conllevan.
- *Control democrático de la cooperativa*. Sus integrantes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones y tienen igual derecho de voto: un socio, un voto.
- *Participación económica de la estructura social*. Las personas socias contribuyen de forma equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Los excedentes contemplan en primer lugar fondos de reserva, para la educación y de solidaridad.
- *Autonomía e independencia*. Las cooperativas son organizaciones autónomas. Los acuerdos con otras organizaciones deben asegurar el control democrático por parte de sus integrantes y la autonomía de la cooperativa.

- *Educación, preparación e información*. Las cooperativas brindan formación a las personas asociadas y empleadas, pero también informan a la comunidad sobre el cooperativismo.
- *Cooperación entre cooperativas* a través de estructuras locales, regionales y nacionales; con el fin de servir mejor y de dar apoyo a otras cooperativas.
- *Compromiso con la comunidad*. La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad.

¿Qué es una cooperativa de vivienda?

Las cooperativas de vivienda tienen como objetivo facilitar el acceso a una vivienda digna y asequible. En el Estado español, las cooperativas de vivienda cuentan con una dilatada historia. El origen de las primeras iniciativas se encuentra en los procesos de migración interna del campo a la ciudad que tienen lugar durante los primeros años del siglo xx y que conllevan la aparición del barraquismo, la infravivienda y la masificación del ya consolidado proletariado industrial urbano. Para atender a las necesidades y problemas derivados de esta nueva realidad social y urbana, se aprueba en 1911 la primera Ley de Casas Baratas. Proliferan entonces las sociedades promotoras que, con fondos públicos, privados o de entidades benéficas, empiezan a construir barrios enteros. Algunas de estas promociones se desarrollan bajo fórmulas cooperativas, actuando estas como promotoras. Una vez finalizada la promoción, las viviendas son transmitidas en propiedad, y solo en algunos casos las cooperativas sobreviven más allá de la promoción, para articular los consumos de las familias.

El segundo ciclo del cooperativismo de vivienda en el Estado empieza a ver la luz a finales de la década de los sesenta, y es durante los últimos años del franquismo cuando aparecen nuevas cooperativas de viviendas, asociadas a movimientos populares de base. En los años ochenta, este segundo ciclo eclosiona con toda su fuerza, de la mano de los renovados movimientos vecinales y de los ya legalizados sindicatos UGT y CC OO. Las sociedades gestoras de cooperativas se

consolidan en todo el Estado, hasta llegar a nuestros días. Como en el periodo anterior, en la inmensa mayoría de las cooperativas, la propiedad se divide una vez acabada la promoción, y las unidades de convivencia pasan a ser propietarias de su vivienda. La cooperativa, en el mejor de los casos, gestiona la comunidad de propietarios, pero normalmente se disuelve, y solo permanece la sociedad gestora que ha organizado la promoción.

La mayoría de las cooperativas de viviendas actuales, centradas sobre todo en la promoción de vivienda de protección oficial, siguen aún este régimen, y solo algunas se han abierto a desarrollar fórmulas de alquiler, manteniendo la propiedad en manos de la cooperativa. El objetivo de estas sociedades es el de disminuir los costes de promoción al reducir el número de intermediarios. Pero, más allá de estos elementos, no hay otros rasgos cooperativos: no hay propiedad colectiva e incluso muchas veces la promoción se delega al completo en empresas desarrolladoras. Si bien estas cooperativas han promocionado decenas de miles de viviendas en el conjunto del Estado, su acumulación de patrimonio colectivo ha sido casi inexistente y las viviendas han acabado circulando por el libre mercado una vez finalizada la protección. También han llegado a tener miles de personas asociadas, pero hoy subsisten mayoritariamente como estructuras mínimas de gestión y promoción. Se hará referencia más adelante a estas cooperativas como *cooperativas de vivienda de promoción* para distinguirlas de otro tipo de cooperativas.

Aquí se hablará principalmente de otro modelo más próximo a lo que se entiende como cooperativa de vivienda en muchos países y a los principios del cooperativismo que se han mencionado. En el modelo en cesión de uso, las cooperativas mantienen la propiedad y la gestión de la vivienda a lo largo del tiempo porque consideran que lo importante es garantizar el *valor de uso* de la vivienda frente su *valor de cambio*. Es decir, su función como vivienda y no su valor comercial dentro del mercado. En el caso de las cooperativas de vivienda en cesión de uso, la propiedad es colectiva, indivisible y no se puede obtener un beneficio económico con ella. Este modelo es capaz de sacar la vivienda del circuito especulativo y garantizar que mantenga sus condiciones de asequibilidad a lo largo del tiempo.

Estas cooperativas ofrecen a sus habitantes flexibilidad y riesgo limitado, ya que evitan la atadura a una hipoteca individual. También porque sus residentes pueden salir del proyecto cooperativo y recuperar la aportación inicial, o incluso adaptar o cambiar de vivienda dentro de la cooperativa. Al mismo tiempo, les aportan seguridad y estabilidad, puesto que no dependen de contratos temporales y tienen el derecho de permanecer en ella siempre que deseen y cumplan con el régimen interno de la cooperativa.

La forma cooperativa y el proceso de autopromoción permiten que la comunidad decida sobre el modelo de convivencia que quiere impulsar. De este modo, se puede repensar la forma de habitar y fomentar modelos de vivir en colectivo que apuesten por una mayor convivencia, colaboración y solidaridad entre habitantes de la cooperativa. Esto se traduce en la optimización de ciertos servicios y equipamientos que normalmente incorporamos a los espacios privados de cada vivienda (como la lavandería, herramientas, espacios para cuidados, habitaciones para visitantes, etc.).

La participación de la cooperativa en el proceso de definición del edificio, así como la posterior gestión colectiva de este, permiten introducir sistemas pasivos y activos de ahorro energético y mejora del confort, para reducir el impacto ambiental y los consumos, y aportar un ahorro también económico.

En la actualidad, este modelo es casi inexistente en el Estado español. Aunque se desarrolló un fuerte cooperativismo de promoción en el pasado, no ha sido hasta el siglo xxi que han aparecido los primeros casos de cooperativas de vivienda en cesión de uso. Cal Cases (una comunidad rural en Cataluña) y Trabensol (un proyecto para la vejez activa en la Comunidad de Madrid) fueron los pioneros, tratándose de operaciones en suelo privado. Existen otras iniciativas con muchas coincidencias con el modelo, como la Muralleta en El Vendrell. Se trata de un proyecto parecido a Trabensol, donde la vivienda es de propiedad individual pero en los estatutos definen que la transmisión no puede ser especulativa.

Sostre Cívic, una de las entidades que ha impulsado el modelo en Cataluña, ha levantado uno de los dos primeros proyectos piloto sobre suelo público en

Barcelona, simultáneamente a la cooperativa La Borda en Can Batlló. Esta ciudad también ha sido la primera del Estado en lanzar una convocatoria de solares para proyectos de vivienda cooperativa en cesión de uso en 2017.

Referentes internacionales

Este tipo de cooperativismo de vivienda existe en muchos países bajo distintos nombres. En algunos está muy consolidado, con más de un siglo de recorrido, y representa un actor destacado en el sector de la vivienda.

Aunque la fórmula jurídica ayuda a definir un proyecto de forma más coherente, existen experiencias muy similares bajo formas jurídicas distintas a la cooperativa, como se verá en algunos de los casos descritos. Así, hay proyectos interesantes que se mencionan que no son cooperativas en cesión de uso, aunque siguen los mismos principios básicos de propiedad colectiva, derecho de uso sobre una vivienda y la imposibilidad de especular con este derecho. Esta diversidad jurídica se debe no tanto a la elección de los proyectos como a las posibilidades del marco legal local o a la tradición histórica. Por ejemplo, el Mietshäuser Syndikat alemán se autodefine como un proyecto cooperativo, aunque en su inicio descartó esta fórmula porque la legislación alemana no permitía dotar a la federación de los mecanismos jurídicos necesarios para blindar los principios del modelo contra la especulación. Este caso funciona combinando asociaciones sin ánimo de lucro y sociedades limitadas.

Sin ánimo de crear una lista exhaustiva, se presentan a continuación algunos de los ejemplos más destacados y que aparecen a lo largo del libro.

URUGUAY

En Latinoamérica destaca Uruguay, un país referente del cooperativismo de vivienda en cesión de uso. Según el censo de 2011, en ese momento existían 30.045 viviendas bajo este modelo, un 2,65 por ciento del parque total. Después de empezar con tres proyectos pilotos a finales de los años sesenta, el crecimiento fue explosivo: pasó de 95 a 10.000 viviendas en solo diez años. El movimiento cooperativo creció entre las clases populares uruguayas, sobreviviendo los años de dictadura e incluso ganándole algunas batallas. Desde inicios del presente siglo, el país vive otro momento dorado del cooperativismo de vivienda. Se construyeron 1.800

viviendas en cooperativas del 2005 al 2010, 3.700 del 2010 al 2014 y se prevé terminar el periodo 2015-2019 con 10.000 unidades más. La mayoría de la vivienda, de obra nueva, se ha edificado en terrenos públicos. También existen programas de rehabilitación de edificios en centros históricos, en especial en Montevideo.

Existen dos modelos de producción cooperativa de la vivienda: el de ayuda mutua y el de ahorro previo. La diferencia radica básicamente en el tipo de aporte inicial que se debe afrontar para acceder a la vivienda. En las de ahorro previo, el aporte inicial se hace en forma de aportación económica que, como su nombre indica, debe ser ahorrada por las unidades de convivencia antes de empezar la promoción. Estas cooperativas se coordinan en torno a la FECOVI (Federación de Cooperativas de Vivienda de Usuarios por Ahorro Previo). Para personas a las que no les es posible ahorrar el capital requerido, el modelo más adecuado es el de ayuda mutua. En este caso, el aporte inicial se traduce en horas de trabajo en la construcción. La FUCVAM (Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua) agrupa este tipo de cooperativas.

Ambas federaciones tienen un importante papel de *lobby* y apoyo a nuevas cooperativas. También ha sido crucial el apoyo de la Administración, que aporta financiación, suelo edificable y un marco jurídico propio. Aunque los números pueden parecer residuales, el modelo uruguayo, especialmente el de ayuda mutua, ha demostrado ser una política pública exitosa para facilitar el acceso a la vivienda por parte de las clases populares latinoamericanas.

DINAMARCA

Si en Uruguay el cooperativismo de vivienda acaba de celebrar su 50º aniversario, en Dinamarca la primera cooperativa de vivienda se creó un siglo antes, en 1866. A pesar de su temprana existencia, no fue hasta entrado el siglo xx que se expandió el sistema. El principal modelo cooperativo de vivienda se denomina Andel, palabra que hace referencia a la participación que tiene cada persona socia en el patrimonio de la cooperativa. Gran parte de las cooperativas son reconversiones de propiedades verticales privadas anteriormente en régimen de alquiler. En 1976, se

introdujo una ley que obligaba a los propietarios de los bloques de vivienda a dar prioridad de compra a sus inquilinos si se organizaban en forma cooperativa. También entre 1981 y 2004 se ofrecieron subvenciones que estimularon la nueva construcción de vivienda cooperativa. Actualmente, más del 30 por ciento de las viviendas de Copenhague funcionan bajo el régimen cooperativo Andel.

La aportación de capital inicial en las cooperativas Andel estaba regulada por ley, pero recientemente se ha liberalizado su valor. Esto ha desencadenado su aumento por parte de algunas cooperativas con una mentalidad patrimonialista, ya que utilizan esta subida como una revalorización de la "participación" en el patrimonio de la cooperativa, lo que ha revertido la asequibilidad del modelo y, por lo tanto, el carácter social e inclusivo del sistema Andel. Estas aportaciones de entrada difícilmente podrían considerarse asequibles actualmente.

ALEMANIA

En Alemania, el Mietshäuser Syndikat representa una realidad más modesta pero con un fuerte componente político. Su nombre se traduciría como 'federación de casas en alquiler', ya que la palabra *Syndikat* en alemán se refiere más bien una federación, no a un sindicato. Centra su actividad en el apoyo a grupos de personas que, ante las dificultades para acceder a una vivienda o permanecer en la que habitan, deciden unirse para comprar un edificio colectivamente y plantear la autogestión del mismo. Desde principio de los años noventa, se han creado 128 proyectos y decenas más están en fase de desarrollo, muchos provenientes de antiguas casas *okupa* y de otros movimientos urbanos que han recuperado edificios abandonados. A pesar de que estos proyectos presentan una gran diversidad entre sí, mantienen los siguientes elementos en común: autogestión, garantía de no especulación y transferencia económica, solidaria y de conocimientos entre los proyectos más asentados y los de reciente creación.

REINO UNIDO

Con muchas coincidencias de modelo, en el Reino Unido destaca la red de Radical Routes. Se trata de una cooperativa de segundo grado (es decir, una cooperativa que, en vez de personas físicas, agrupa otras entidades) creada en los años ochenta y que reúne distintos tipos de cooperativa (también de consumo o trabajo), con la finalidad de apoyar y financiar nuevos proyectos. Actualmente, agrupa una treintena de ellos. La mayoría son proyectos pequeños que han recuperado un edificio existente para realizar vivienda comunitaria. Radical Routes ha desarrollado un esquema económico capaz de evitar que las unidades habitacionales tengan que desembolsar una aportación inicial, gracias a préstamos dentro de la economía social y solidaria y la banca ética. El modelo es asequible para la población con menos posibilidades económicas, ya que las cuotas mensuales se fijan al mismo valor que las ayudas públicas asociadas a la vivienda. En el Reino Unido, la ciudadanía puede acogerse a unos subsidios para la vivienda (Housing Benefit o Local Housing Allowance) que varían según sus ingresos. Aunque este modelo permite que los proyectos sean accesibles económicamente, también los hace vulnerables al cambio de las políticas públicas en un futuro.

FRANCIA

La historia de las cooperativas francesas ha ido muy ligada a los cambios legales. En Francia existen 23.622 viviendas en cooperativas de alquiler HLM (Habitation à Loyer Modéré o de 'alquiler moderado' o 'protegido'). Pero, entre 1971 y 2014, no fue posible legalmente construir nuevas cooperativas de vivienca. Gracias a la nueva ley de 2014, se construyó el proyecto Village Vertical cerca de Lyon y, desde entonces, varios grupos están siguiendo el ejemplo. Aunque actualmente Habicoop (Fédération Française des Coopératives d'Habitants) agrupa solo cuatro proyectos construidos, hay siete más en construcción y más de cuarenta en proyecto. Habicoop tiene un funcionamiento descentralizado y cada región tiene su propia estructura de acompañamiento a los grupos que empiezan. Existen tres regiones activas con sus respectivas organizaciones: Occitanie (Hab-Fab), Auvergne-Rhône-Alpes (Habicoop AURA) y Nouvelle Aquitaine (At'coop). Los proyectos

cooperativos actuales combinan viviendas con distintos niveles de subvención, con lo que se consigue una mezcla social dentro de los proyectos.

CANADÁ

Otro país con un significativo parque de vivienda cooperativo es Canadá. Existen 2.339 cooperativas que han construido 96.742 viviendas. Aunque pueda parecer un número significativo, representan menos de un 1 por ciento del total. El origen se encuentra de nuevo en la década de 1930, en la región de Nueva Escocia, pero con un formato de promoción en cooperativa y posterior transmisión en propiedad privada individual parecido a las cooperativas de promoción españolas. No fue hasta principios de los años setenta que el Gobierno federal lanzó programas que promovían el movimiento cooperativista de vivienda. Durante la década de 1990, los gobiernos federales y regionales realizaron varios recortes a las ayudas a las cooperativas de vivienda, excepto en la región de Quebec. Esta es la zona que concentra un mayor número de viviendas bajo este modelo: 1.300 cooperativas que incorporan 28.000 viviendas, en una región donde viven 8 de los 36 millones de personas que habitan en el país. Esta concentración coincide también con un fuerte movimiento cooperativo en general. En esta región existen las llamadas cooperativas "inclusivas", concebidas especialmente para integrar personas con dificultades sociales, diversidad funcional, inmigrantes, etc. En Canadá existen federaciones y agrupaciones de cooperativas muy consolidadas que mancomunan y profesionalizan muchos de los trabajos de gestión y mantenimiento.

ESTADOS UNIDOS

Finalmente, en Estados Unidos, el cooperativismo de vivienda representa también cerca del uno por ciento del total. Aunque en este caso, debido a la escala del país, esto se traduce en 6.400 cooperativas que agrupan 1.200.000 viviendas. De estas, 425.000 se gestionan dentro de cooperativas sin ánimo de lucro o lucro limitado, mientras que el resto están en cooperativas que forman parte del libre mercado

Una herramienta de transformación social

El fracaso del derecho a la vivienda dentro del libre mercado

El derecho a la vivienda es el derecho económico, social y cultural a una vivienda digna y adecuada. Está reconocido en muchas constituciones nacionales, en la Declaración Universal de los Derechos Humanos y en el Pacto Internacional de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales. El derecho a una vivienda digna no solo hace referencia al derecho de toda persona de disponer de cuatro paredes y un techo, sino que también implica el acceso a un hogar y una comunidad seguras donde vivir dignamente y en paz, y poder disfrutar de una buena salud física y mental. Garantizar el derecho a una vivienda adecuada es esencial para asegurar, a su vez, el derecho a la familia, a la vida privada, a la seguridad personal, a la salud y, en definitiva, el derecho a la vida.

El acceso a la vivienda se da hoy en día principalmente a través del mercado libre. Esto pone a mucha gente bajo una enorme presión económica, en una situación de infravivienda o incluso sin hogar. Tanto Leilani Farha, la actual relatora especial de la Organización de las Naciones Unidas para una vivienda adecuada, como su predecesora Raquel Rolnik, han sido muy claras en sus informes, en los que denuncian las políticas de vivienda predominantes en el mundo actualmente. Desde los años setenta, y en especial durante las dos últimas décadas, los estados han ido abandonando progresivamente la asistencia tradicional basada en la oferta de vivienda pública para adoptar políticas centradas en la demanda. Como resultado de ello, sumado a la desincentivación del mercado de alquiler, el sector financiero y el mercado privado inmobiliario se han convertido en los principales mecanismos de asignación de vivienda, alentando a las familias a obtener créditos hipotecarios. Ante una menor disponibilidad de vivienda subvencionada, algunas familias, que de lo contrario hubiesen optado por el alquiler, se vieron impulsadas a adquirir la vivienda en propiedad.

Durante las dos últimas décadas se crearon nuevos productos hipotecarios, destinados en especial a hogares con bajos ingresos que probablemente no

estaban en condiciones de recibir hipotecas corrientes, generando préstamos de alto riesgo. Aunque estas políticas de préstamos han tenido por objeto facilitar el acceso a la financiación de la vivienda de las familias con ingresos bajos, en la práctica han seguido siendo sumamente discriminatorias, ya que cuanto más pobre es el prestatario, mayor es el interés que debe pagar.

Al mismo tiempo, las políticas de vivienda que actúan sobre la demanda se han centrado en la promoción de subvenciones gubernamentales para el mercado de viviendas construidas por el sector privado. Estas subvenciones son sumamente costosas, ya que se destinan principalmente a hogares de clase media y suelen tener efectos opuestos a los esperados. Por ejemplo, según informes de las mismas relatoras, en Estados Unidos el 20 por ciento de los hogares que ganan más de 100.000 dólares por año obtienen el 75 por ciento de las desgravaciones impositivas por el pago de los intereses de la hipoteca. Esto provoca una discriminación indirecta contra los hogares de bajos ingresos, ya que el coste para el presupuesto nacional suele ser enorme, pero beneficia en su mayoría a los sectores más acomodados. También cabe remarcar que, sea por vía de descuento impositivo o subvención directa, las ayudas acaban encareciendo el precio de la vivienda al elevar la capacidad de compra de los hogares demandantes.

Estas políticas, unidas a las dinámicas especulativas del mercado, se sitúan como una de las principales causas de las crisis hipotecarias de países como Estados Unidos, Irlanda o España. Crisis que han arruinado a centenares de miles de familias, que han visto cómo tenían que abandonar su hogar o que han sido desalojadas de sus casas en procedimientos de ejecución hipotecaria. En el Estado español, además, las familias desalojadas quedaban en muchos casos ligadas a una deuda inasumible. Esto ha generado un problema social de enorme magnitud al que los gobiernos no han sabido dar una solución global. Han sido iniciativas surgidas desde la misma sociedad, como la Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH), las que han sido capaces de convertir los miles de casos individuales en un problema socialmente relevante y dar una respuesta comunitaria.

Desde 2013 hasta principios de 2018, los precios del alquiler de viviendas han

aumentado de media un 22 por ciento en España. La situación es especialmente alarmante en las principales ciudades y las localidades más turísticas: en la Comunidad de Madrid la subida ha sido del 32 por ciento, mientras que en Cataluña, del 55 por ciento. Esto es debido, en gran parte, a la poca regulación del mercado de alquiler, sumado a una serie de cambios legales y fiscales que animan al uso de la vivienda de alquiler como activos de inversión, desprotegiendo a los inquilinos. Estos se empiezan a organizar en sindicatos y plataformas en barrios de Madrid y Barcelona para defenderse contra los "desalojos invisibles" (expulsiones debidas a altas subidas del alquiler) y proponer reformas legales.

El derecho a la vivienda como una oportunidad de transformación social

En oposición a lo expuesto, el modelo de vivienda cooperativa en cesión de uso plantea en sus bases la voluntad de repensar los valores y prácticas establecidas, definiendo un marco de innovación y emancipación social en el ámbito de la vivienda. Este modelo pretende abandonar la aproximación individualista al acceso a la vivienda donde cada uno busca por y para sí mismo. En su lugar, pretende afrontar retos y necesidades sociales que son comunes a través de una iniciativa colectiva, adquiriendo un rol activo en la transformación del entorno y la sociedad. En ese sentido, las cooperativas son infraestructuras potencialmente resilientes a las dinámicas del mercado y sus efectos en los barrios y, por lo tanto, son modelos que se basan en este derecho universal de la vivienda digna, desarrollando la capacidad de transformar el territorio donde se ubican. Algunas cooperativas actuales tienen su origen en proyectos de *okupación*, como ya se ha visto en el caso del Miethäuser Syndikat o Radical Routes, donde la lucha por el derecho a la vivienda ha pasado de una fase reivindicativa a una fase constructiva.

Los proyectos cooperativos sitúan a la persona en el centro de su actividad. Parten de la práctica diaria como herramienta transformadora hacia la sostenibilidad social, ambiental y económica de la comunidad y de la sociedad en general. En el territorio español, estos valores están muy vinculados a la economía social y solidaria, que pone a las personas y sus necesidades en el centro de cualquier

actividad económica. El proceso de promoción de las viviendas, así como la posterior gestión de la comunidad, son una oportunidad para impulsar y dinamizar el tejido de dicha economía. Puesto que tiene gran actividad económica asociada, la cooperativa se puede relacionar con este tipo de economía, ya sea a través de la financiación del proyecto o de la compra de materiales, la contratación de servicios en comunidad y la asistencia técnica. Se observa esta relación en los proyectos catalanes que desde el inicio forman parte de la Xarxa d'Economia Social de Catalunya (la XES, el equivalente catalán de las Redes de Economía Alternativa y Solidaria, o REAS, del Estado español). Así, estos proyectos no buscan transformar únicamente la vivienda, sino todo el sistema sobre el que se organiza la vida.

De hecho, estos proyectos no suelen nacer ni vivir como excepciones independientes. Los ejemplos que aquí se citan surgieron en contacto con otros movimientos. En Uruguay, un gran número de cooperativas nacieron ligadas a sindicatos, de este modo existía una cultura organizativa y de debate gracias a una experiencia anterior muy importante de organización y lucha. También se mostrará más adelante cómo estos proyectos han surgido a partir de (o han dado cobertura a) luchas por la defensa del medioambiente, la acogida de refugiados o los movimientos feministas.

Capítulo 2

El modelo cooperativo de cesión de uso

El modelo cooperativo de vivienda, como se ha indicado previamente, se basa en: el derecho de uso, la propiedad colectiva y la autopromoción; con las oportunidades y limitaciones que esto plantea.

Derecho de uso

Los derechos asociados a la vivienda se pueden desgranar en cuatro básicos: (1) derecho de uso, es decir, el derecho de habitar en ella; (2) derecho de beneficio, o el derecho de sacar provecho económico; (3) derecho de alterar, por ejemplo, de cambiar los materiales o la disposición; y, finalmente, (4) el derecho de venta, de venderlo y retener el beneficio de capital. Como su nombre indica, las cooperativas en cesión de uso centran su actividad en el primero de estos derechos. El elemento básico es que la cooperativa, propietaria de la totalidad de la edificación, realiza una cesión del derecho de uso de cada vivienda a sus habitantes, quienes tienen el derecho de vivir allí, pero no disponen del resto de derechos mencionados de forma individual.

La posibilidad de tener únicamente el derecho de uso de una vivienda se confronta a la dualidad instalada en muchos países, donde las formas hegemónicas son la compra o el alquiler. En España, la compra-venta es la forma principal de acceso a la vivienda: según datos del INE, casi el 80 por ciento de la ciudadanía reside en viviendas de propiedad. Esto no es casual, sino que se ha promovido desde el Estado, fomentado a través de leyes y subsidios. En especial, desde que en 1957 José Luis Arrese, arquitecto y ministro de Vivienda durante la dictadura franquista (de hecho, el primer ministro de Vivienda en España), pronunció la famosa frase: "queremos un país de propietarios, no de proletarios". El Gobierno de Franco favoreció los negocios de las empresas constructoras a través de distintas leyes, como la del suelo de 1956, una legislación al servicio de la especulación a través de la cual, por ejemplo, el régimen podía expropiar terrenos para dárselos a las promotoras privadas. La labor del Estado para proveer vivienda asequible se hizo por medio de operaciones privadas y en forma de vivienda de compra de protección oficial que, al cabo de unos años, perdía la limitación en el precio de venta. Por lo tanto, todo el esfuerzo de la sociedad para generar vivienda asequible terminaba alimentando el libre mercado, permitiendo la especulación con una necesidad básica y universal.

Existe la idea socialmente aceptada de que poseer una vivienda es un símbolo de estabilidad y de un cierto estatus social. Pero esta supuesta estabilidad ha quedado desmontada por los desahucios en masa que han sufrido miles de personas los últimos años, en particular en los barrios de rentas más bajas. En cambio, hay países donde el alquiler es por defecto indefinido, y muchos inquilinos residen gran parte de su vida, o incluso durante varias generaciones, en la misma vivienda. Así pues, no es la propiedad la que garantiza la estabilidad y seguridad, sino los mecanismos legales que nos conceden el acceso a la vivienda. La propiedad también se ha demostrado poco flexible a la movilidad, a la variedad de formas de convivencia o a los cambios a lo largo de la vida de las personas.

El libre mercado centra el valor de la vivienda en su valor de cambio, ligado a dinámicas de oferta y demanda. Para defender el derecho a la vivienda, es necesario desmontar los mecanismos que permiten que la vivienda sea un activo donde invertir. También se deben deconstruir mitos populares como que su valor siempre sube, afirmación que la crisis se encargó de refutar. Además, la escalada de precios de la vivienda dificulta todavía más el acceso a las clases más bajas, a las futuras generaciones y a los recién llegados. También hay que tener en cuenta que el aumento de la economía de este país va ligado a un mayor esfuerzo para acceder a la vivienda, debido a la relación especulativa entre el sector económico y el inmobiliario. Es decir, ni siquiera una coyuntura económica más favorable ayuda a aliviar el problema de la vivienda cuando esta se deja en manos de las dinámicas del mercado.

La vivienda ha pasado de cumplir una función social a convertirse en un bien de consumo para terminar siendo un activo financiero. No solo se ha puesto por delante el valor económico de la vivienda frente a cualquier otro, sino que se ha fomentado su uso como refugio de capitales globales y ha pasado a funcionar como si fuera una acción bursátil. Esta lógica fomenta que edificios enteros vacíos cambien de manos en periodos muy cortos de tiempo. Desde hace años, este fenómeno está documentado en capitales como Londres, pero recientemente se observa también en ciudades como Barcelona.

¿Cómo puede ayudar el derecho de uso a evitar este esquema económico y financiero? Como se ha comentado, gracias a separar los distintos derechos sobre la vivienda y centrarse en su valor de uso. Pero también en cómo se accede a este derecho. En el caso de la compra, hacerse con la propiedad de la vivienda permite disfrutar de sus beneficios. En cambio, en las cooperativas, el derecho de uso no constituye un derecho autónomo, pues deriva de la calidad de persona socia: nadie puede ser titular del derecho de uso si no es socio de la cooperativa. El derecho de uso va asociado a la aportación inicial que deben hacer las unidades de convivencia, y es la cooperativa la que determina el coste que se deberá afrontar para acceder y permanecer en la vivienda. Para evitar entrar de nuevo en el ciclo especulativo, no se puede transferir este derecho a terceros. En la mayoría de proyectos, cuando se sale de la cooperativa, se recupera la aportación inicial y aquella selecciona la nueva unidad de convivencia. En los casos en que se posibilita la transferencia entre particulares, la cooperativa marca el precio y las condiciones. Dentro de cada cooperativa pueden variar las excepciones que posibiliten la transferencia del derecho de uso. Es habitual que este se pueda transmitir a otras personas que ya habitan en la vivienda. Si la normativa del país lo permite, cada cooperativa decide si este derecho de uso se puede heredar. En Uruguay, la FUCVAM recomienda en su *Guía contra la violencia sobre la mujer* que en caso de violencia doméstica sea la víctima quien se quede con el derecho de uso.

Debido a su corto desarrollo en países como España, la cesión de uso no cuenta con un marco legal específico ni con políticas públicas generalizadas que impulsen su desarrollo. Puesto que esta dicotomía alquiler-compra está instalada también en la mente de quien legisla, los proyectos quedan fuera de convocatorias o leyes únicamente pensadas para los modelos hegemónicos. Esto supone un reto añadido para las cooperativas, que deben realizar una tarea de pedagogía frente a administraciones, registros, bancos y otras entidades. Algunas instituciones, como el Parlament de Catalunya, han equiparado el modelo en cesión de uso al alquiler.

Uso y goce

Es interesante el concepto utilizado en Uruguay, donde se dice que los cooperativistas tienen "uso y goce" de la vivienda. El "goce" pone énfasis en la vivienda no solo como refugio, sino como espacio básico donde se puede construir el resto de la vida. "Gozar" significa 'sentir placer o alegría por algo', 'pasarlo bien o disfrutar', frente al 'utilizar una cosa para algo' de "usar". En realidad, la expresión proviene del ámbito del derecho, que atribuye el "goce y disfrute" a la facultad por la cual se pueden aprovechar, utilizar y disfrutar las cosas, es decir percibir sus frutos y productos y consumirlos si se trata de un bien consumible.

Desligar conceptualmente lo que se usa de lo que se posee recuerda a la novela de ciencia ficción *Los desposeídos: una utopía ambigua* (1974), de Ursula K. Le Guin. La historia ocurre en un planeta llamado Urras y en su luna Anarres, una especie de sociedad anarquista. El libro se basa en la hipótesis de que existe una cierta relación entre el lenguaje y la forma en que se entiende el mundo. La comunidad de Anarres, contraria al uso de determinadas categorías gramaticales como el posesivo, fomenta la idea de que las personas llevan y utilizan cosas en vez de poseerlas. Así, si una persona viviera en el planeta de Anarres, ni siquiera hablaría de "su" vivienda, sino de la vivienda "que habita" o, como en Uruguay, que "usa y goza".

Las cooperativas crean estructuras colectivas para resolver las necesidades de vivienda actuales, pero generando infraestructuras comunitarias que garantizan el derecho a la vivienda en el tiempo. El grupo no solo construye su casa, sino también la de los futuros habitantes, y la toma prestada los años que la necesita. Formas de pensar que conectan con la idea misma de sostenibilidad: vivir sin comprometer la vida de las futuras generaciones. Se entiende la vivienda no como "el castillo propio", sino como un equipamiento para la vida.

Este derecho de uso está muy ligado al concepto que se desarrollará a continuación, la propiedad colectiva. Si las personas habitantes no son propietarias de sus viviendas, ¿a quién pertenecen?

Propiedad colectiva

La propiedad colectiva significa que la cooperativa es la propietaria de todas las viviendas del inmueble. Aunque los cooperativistas tengan una parte del capital social, no tienen ningún derecho de propiedad individual sobre su vivienda ni sobre la cooperativa, y no pueden obtener lucro individual a través de ella. No se trata de un condominio o copropiedad, sino que el inmueble es un patrimonio común e indivisible de una única propiedad, la cooperativa. Por lo tanto, la responsabilidad y facultad de decidir sobre el edificio y sus viviendas está repartida entre todas las persona socias, las cuales expresan sus propuestas y posiciones en el marco de la asamblea general.

La propiedad colectiva refuerza la permanencia de la organización cooperativa y el cumplimiento de sus principios. Como destaca el experto uruguayo Benjamín Nahoum: "mientras la propiedad individual actúa como un dique separador, poniendo límites infranqueables entre lo *tuyo* y lo *mío*, la propiedad colectiva, con su sentido de lo *nuestro*, actúa como un vigoroso lazo de unión permanente" (2013: 48).

La combinación del derecho de uso y la propiedad colectiva facilita una desconexión entre el valor de uso de la vivienda y el valor de cambio del edificio y la promoción. Como se desarrollará en el apartado de estructura económica, la aportación de capital inicial no experimenta incremento de valor ni genera plusvalías a la cooperativa. El precio se ajusta a las necesidades de la cooperativa para ser autosuficiente, no en el valor de intercambio que marca el mercado, lo que refuerza su carácter no especulativo.

En Cataluña, los proyectos que están emergiendo se han acogido a la calificación de cooperativas *sin ánimo de lucro y de iniciativa social*. El primer término hace referencia a que su objeto, actividad y criterios económicos se desarrollan sin propósitos comerciales. Esto implica que las personas socias de la cooperativa no pueden repartirse los beneficios, sino que estos se deben reinvertir en el propio proyecto. El segundo término se refiere a la finalidad de la cooperativa de

satisfacer necesidades de la sociedad en general, más allá de la resolución de la propia necesidad.

La amenaza de los gobiernos liberales

El mantenimiento de la propiedad colectiva es uno de los mecanismos más importantes para garantizar que no se especule con la vivienda. Por eso también ha sido el punto débil que han atacado aquellos poderes interesados en liberalizar el parque de vivienda cooperativa y abrirlo al libre mercado. Muchas veces, estos poderes han contado con el apoyo de los gobiernos, que han promovido leyes favorables a estos intereses. Y por la misma razón, el movimiento cooperativista lo ha defendido a capa y espada. En Uruguay, en 1984, en plena dictadura, las cooperativas consiguieron juntar 330.000 firmas en solo un día en contra de la ley que pretendía terminar con la propiedad colectiva. En Francia, la ley Chalandon de 1971 suprimió la posibilidad de la propiedad colectiva que había permitido la construcción de 36.802 viviendas en cooperativas de alquiler desde 1947. No ha sido hasta la Loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (Ley de acceso a la vivienda y a un urbanismo renovado), de 2014, que se han podido proponer de nuevo proyectos de propiedad colectiva con reconocimiento legal. De hecho, la legislación sobre la propiedad colectiva es el problema principal que encuentra FUCVAM para expandir el modelo a otros países de América Latina, porque no está contemplada o, si lo está, faltan mecanismos para ponerla en práctica.

Para que las viviendas de este tipo de proyecto no vuelvan al mercado libre en caso de disolución de la cooperativa, sus estatutos y la legislación estatal deben prever que se ofrezca su propiedad a entidades sin ánimo de lucro con el mismo fin. Desgraciadamente, a lo largo de la historia se han dado varios casos de trasvase de vivienda cooperativa, así como de vivienda pública, al mercado libre. Uno de los casos más paradigmáticos es el del Reino Unido con la política de *right to buy* del Gobierno de Margaret Thatcher (derecho de compra de los inquilinos de vivienda social pública o de asociaciones de vivienda, que traspasó 1,9 millones de viviendas a sus inquilinos individuales) o la privatización de la vivienda pública en

los antiguos países de la URSS después de su disolución.

Estas políticas se justifican como una forma de promover que las personas inquilinas devengan propietarias de su propia vivienda. Pero un estudio de 2013 desvelaba que un tercio de las viviendas inglesas compradas bajo la política del *right to buy* estaban en manos de grandes propietarios. Este tipo de medidas se despliegan especialmente en los años de recesión económica, ya que los gobiernos utilizan la venta de vivienda pública como un recurso para conseguir fondos. Uno de los casos más recientes y polémicos fue la venta de 1.860 viviendas de protección oficial por 202 millones de euros a fondos buitre por parte del Ayuntamiento de Madrid de Ana Botella. Una operación que el Gobierno de Artur Mas quiso repetir en Cataluña, pero que la oposición de los ayuntamientos afectados y la opinión pública frenó.

La propiedad colectiva tampoco ha sido bien recibida por sectores como la banca tradicional, que rechaza financiar la propiedad colectiva por no poder individualizar las garantías. En el caso del proyecto de Cal Cases (Cataluña), cuando quisieron comprar el terreno, los bancos les pedían avales individuales, lo que rompía con la idea de propiedad colectiva. Finalmente consiguieron financiar la compra a través de una hipoteca colectiva con una banca ética. Estas bancas y las cooperativas de crédito o servicios financieros están más abiertas a buscar otro tipo de garantías, sin requerir avales personales.

La debilidad: las posturas individualistas

En los proyectos que se desarrollan en suelo privado, donde el Estado no ejerce un rol de garante del uso social de la vivienda y donde la cooperativa es propietaria única del suelo, el mantenimiento de la propiedad colectiva y la asequibilidad de las viviendas a lo largo del tiempo dependen en gran parte de la decisión de la asamblea. En ese contexto, posibles modificaciones del marco legal, dando la posibilidad de fragmentar la propiedad, abren la puerta a equiparar los derechos de cada unidad de vivienda a los de la propiedad individual, como ha pasado en el modelo danés. En ese caso, las unidades de convivencia pueden ver la

oportunidad de revalorizar su aportación inicial y equipararla al precio de compra de una vivienda en el libre mercado. Esto les reportaría beneficios individuales, pero a costa de perder la asequibilidad del proyecto para la sociedad en general.

En un contexto de libre decisión por parte de la cooperativa, se enfrentan la voluntad de preservar el carácter colectivo y asequible del proyecto con el interés individual, en cuanto al lucro, la seguridad, etc. Las cooperativas más antiguas tienen que afrontar el reto de defender la importancia de la propiedad colectiva entre sus integrantes, en especial entre las segundas generaciones y las personas recién llegadas, que no han formado parte del esfuerzo de crear la cooperativa.

La defensa del valor social de la vivienda

Se han mencionado distintas amenazas y debilidades que pueden hacer perder la función social de la vivienda cooperativa para convertirse en un producto de mercado. Para evitarlo, existen principalmente dos mecanismos de defensa del sistema: el marco legal y las estructuras de agregación (federaciones u organismos asimilables que permitan un control y custodia desde el propio movimiento cooperativo).

El marco legal regulador del sistema es un instrumento indispensable para poder extender y consolidar el modelo. Este debe reconocer la propiedad colectiva y desarrollar leyes que no permitan el lucro dentro del sistema cooperativo, así como regular el propio sistema. El marco legal debe definir e impulsar el modelo a través de políticas específicas y reserva de fondos públicos, crear herramientas de apoyo económico y ofrecer acceso a suelo.

Ejemplo de ello es Uruguay, donde en 1968 se aprobó la Ley de Vivienda que recogía la experiencia pionera de los primeros proyectos de vivienda cooperativa. A través de esta ley se desarrolló el marco legal del cooperativismo de vivienda de ahorro previo y de ayuda mutua, de los Institutos de Asistencia Técnica y de los Fondos Sociales. También se transformó el Banco Hipotecario del Uruguay (BHU) con un nuevo sistema de ahorro y préstamo adaptado a las cooperativas. Finalmente, se implementó también una cartera de tierras para poder acceder a terrenos

públicos. Es decir, se recogieron y definieron las bases del modelo en una legislación propia, se creó un órgano político específico y se regularon los instrumentos de apoyo económico, técnico y de liberación de terrenos.

En dirección opuesta se encuentra la derrota en la batalla cultural sobre el valor del Estado del bienestar que trabaja para garantizar el acceso a la vivienda, frente a las tesis liberalizadoras e individualistas en la sociedad. Esto ha favorecido que gobiernos más liberales hayan promovido cambios legales con la aprobación de la sociedad que los ha instituido. Este es el caso de Dinamarca, donde el modelo Andel ha centrado en la comunidad de cada proyecto el poder de decisión sobre la gestión de los inmuebles. La ausencia de otros actores que pudieran representar intereses a mayor escala y la liberalización de ciertas leyes que dan más libertad a las cooperativas ha comportado un progresivo y mayor dominio del valor de cambio de la vivienda frente su valor de uso. Por ejemplo, el Gobierno permitió incrementar el precio máximo de las participaciones de la cooperativa, y la inmensa mayoría de asambleas votaron a favor. Este hecho ha provocado que sea menos accesible formar parte de una cooperativa. Se estima que el precio de las participaciones se cuadruplicó en la primera década de los 2000 en Copenhague. Según Vidal-Folch, "los Andel han evolucionado así hacia la 'co-propiedad', más que hacia la gestión colectiva de un patrimonio común" (Cooperhabitar, 2014).

El otro instrumento para mantener la propiedad colectiva son las estructuras de agregación, organismos normalmente formados o representados por las cooperativas de un territorio, que se agrupan para poner en común sus necesidades. Una de las funciones principales de estas estructuras es garantizar o luchar para mantener el valor de uso y la asequibilidad de la vivienda, y evitar así que esta pueda convertirse en un producto de mercado. Existen multitud de organismos que se han ido desarrollando con variaciones, según cada contexto histórico y socioeconómico concreto.

Es con esa finalidad que nace el caso alemán del Mietshäuser Syndikat, una estructura federativa que tiene el objetivo principal de evitar una posible mercantilización de la vivienda de los 125 proyectos federados. Para blindar el valor de uso

y la propiedad colectiva, el Mietshäuser Syndikat participa de la propiedad de cada uno de los proyectos que agrupa. El título de propiedad del inmueble está a nombre de una sociedad limitada que tiene dos socios: la Asociación de la Casa, formada por las personas que la habitan, y el Syndikat, que asume el papel de entidad de control y custodia. El Syndikat tiene derecho de veto sobre la venta o la división de las viviendas. De este modo, cuestiones básicas relativas a un cambio de propiedad solo se pueden decidir con el acuerdo de los dos socios: ni la Asociación de la Casa ni el Syndikat pueden decidir unilateralmente. Para que no se pueda socavar la autogestión de los proyectos, el derecho de veto del Mietshäuser Syndikat se limita a unas pocas cuestiones básicas: en caso de voluntad de venta, de modificación de estatutos y sobre el uso de los beneficios. En todos los demás asuntos, la Asociación de la Casa tiene derecho de voto exclusivo. Decidir quién vive en el proyecto, cómo se reforma o financia la casa o cuánto se paga de alquiler es asunto exclusivo de la asamblea de habitantes.

Sostre Cívic, en Cataluña, funciona de una manera similar, ya que se estructura como una cooperativa "paraguas" de distintas fases (proyectos) con cierta independencia, pero donde el conjunto de personas socias de Sostre Cívic mantiene los valores principales. Actualmente, cuenta con más de 700 socios y distintos proyectos en marcha.

Otro mecanismo para blindar la función social del suelo a través de la propiedad colectiva son las Community Land Trust (CLT) —'fondos de tierras comunitarias'—, que se utilizan en países como Estados Unidos, Reino Unido, Canadá o Bélgica. Las CLT son organizaciones sin ánimo de lucro que custodian la propiedad de terrenos en los que desarrollan y administran proyectos de vivienda. Las CLT, en cuanto propietarias y administradoras del suelo a largo plazo, actúan como entidades garantes de la asequibilidad de la vivienda, y se encargan de ejecutar y desarrollar las promociones planificadas. La organización siempre es propietaria del suelo y puede recomprar o fijar el precio de transferencia de las viviendas para que sigan siendo asequibles, aunque a veces se permite una revalorización de su valor. La junta de la organización suele ser una mezcla de residentes

de la CLT, residentes de los alrededores y expertos del sector de la vivienda social. Esta variedad de actores es la que vela por que el proyecto sea lo más abierto y asequible posible.

La combinación del control público y comunitario sobre la propiedad de la vivienda es una fórmula que permite bloquear la especulación que se podría dar a nivel individual. Lo expuesto demuestra la importancia de combinar varios mecanismos para garantizar y mantener la función social de la vivienda. Destaca la necesidad de la institución de un marco legal propio, que reconozca la propiedad colectiva y leyes que no permitan el lucro dentro del sistema cooperativo. Pero el caparazón legal necesita a su vez de un movimiento cooperativista consolidado y consciente de su importancia, capaz de oponerse a los intentos de cambio ofensivo. Para ello, es fundamental trabajar en la disputa por la hegemonía cultural entre las tesis individualistas vinculadas al libre mercado y las tesis comunitarias basadas en el uso social de la vivienda y su carácter no especulativo. Un ejemplo de ello es la prueba que tuvo que pasar en 1986 el movimiento cooperativo uruguayo; las cooperativas debían decidir por voto secreto y no por asamblea —su forma de decisión tradicional—, si deseaban mantener la propiedad colectiva o dividir la cooperativa y pasar al régimen de propiedad horizontal. El cien por cien de las cooperativas decidió continuar con la propiedad colectiva por grandes mayorías.

Autopromoción

Otro aspecto clave de las cooperativas es el rol activo que asumen sus habitantes. La autopromoción de vivienda implica que la comunidad es la promotora e impulsora del proyecto; lo gobierna, toma decisiones y asume responsabilidades en todos los asuntos: económicos, jurídicos, arquitectónicos, etc. Como se mostrará más adelante, la autopromoción es el desencadenante de varias de las innovaciones que son diferenciales del cooperativismo de vivienda.

Participación

La autopromoción facilita que la participación del colectivo en el proyecto sea una característica de la mayoría de cooperativas. La participación se puede dar en todos los aspectos de la promoción: el diseño arquitectónico, la organización del colectivo, la definición del programa, la gestión económica, etc. Se trata de una filosofía de trabajo, para nada declarativa, sino imprescindible para el funcionamiento del sistema.

De entrada, una consideración que se debe tener en cuenta es la complejidad de participar de forma comunitaria en algo que es a la vez individual y colectivo. Aunque las personas lideren la promoción de su vivienda, no es la misma situación que cuando una persona construye su casa unifamiliar. Aquí, sus voluntades e imaginarios sobre su futura vivienda tendrán que entrar en discusión con los de las demás. Desde los espacios y su diseño, a la estructura financiera de la operación.

El debate no se debe tener pensando únicamente en la comunidad que accederá a vivir de inmediato, sino también incluyendo las unidades de convivencia que entrarán en un futuro más lejano y considerando toda la vida de la cooperativa. Hay decisiones que se toman en el momento inicial, desde la posición de la cocina hasta el tipo de préstamo que se pide, que afectan a la vivienda y que pueden suponer una barrera de acceso a algunas personas a lo largo del tiempo. Es importante mantener en todas las discusiones esta visión del proyecto cooperativo como un

equipamiento colectivo frente a una respuesta a una necesidad individual.

A pesar de esto, en un proyecto de vivienda colectiva impulsado por sus habitantes, estos tendrán una mejor respuesta a sus necesidades y voluntades individuales que en una vivienda del mercado tradicional, del tipo "llave en mano". En las promociones plurifamiliares llevadas a cabo por terceros, hay que conformarse con aquello que el mercado ha definido como estándar. Y aunque siempre queda la opción de adaptar el interior de la vivienda individual propia, los elementos comunes (estructura, fachada, instalaciones, etc.) sobre los que no se ha podido incidir limitan las posibilidades de esta personalización.

De manera más espontánea o más organizada, la futura comunidad participa del diseño de las viviendas, ya sea de forma concreta en el mismo proceso proyectual o al incidir en el proceso global, que también afecta el diseño.

Crear cooperativistas, no solo cooperativas

Para asegurar la continuidad de los proyectos a lo largo del tiempo y defender la función social de la vivienda, no es suficiente crear estructuras, es decir, cooperativas. Se deben formar cooperativistas capaces de gestionarlas y reproducirlas.

La autopromoción no es un proceso fácil, ya que la primera etapa de la cooperativa acumula muchas tareas relacionadas con la promoción del proyecto. Cada una de ellas es un reto para el grupo: aprobar los estatutos y el reglamento interno, darse de alta en registros oficiales, elegir al equipo técnico, encontrar el lugar y la financiación, diseñar y aprobar el proyecto arquitectónico, etc. La asistencia técnica y el soporte que ofrecen proyectos consolidados y estructuras de agregación son básicos para fortalecer al grupo y ayudarlo a superar los retos que supone la autopromoción. Este proceso conlleva que las personas desarrollen una serie de destrezas a la vez que un aprendizaje político y social.

Este fortalecimiento del grupo ofrece grandes beneficios a largo plazo. Los proyectos cooperativos generan un sentido de pertenencia y apropiación que puede resultar en una mayor implicación en la conservación y gestión del edificio, comparado con divisiones horizontales, condominios o vivienda social gestionada

por terceros. Esta conservación se refiere no solo a lo físico, se aplica también a la protección de la vivienda como derecho. El conocimiento de la lucha y el esfuerzo que ha sido necesario para conseguir el acceso a la vivienda ayudan a movilizarse para mantener su valor social y defenderlo de derivas mercantilistas. El proceso de promoción también ayuda a la creación de vínculos dentro del grupo, generar relaciones de confianza y aprender a resolver conflictos. Por eso, las cooperativas afrontan el reto de transmitir estos ideales a las personas que entran a un proyecto en fase de convivencia, sin haber formado parte de su creación. Esto se ve de forma acentuada en los proyectos de ayuda mutua, donde, al inicio, las unidades de convivencia realizan su aportación con trabajo, pero cuando llegan nuevas unidades el edificio ya está construido, así que deben realizar su aportación equivalente de forma económica. Esto provoca que las nuevas unidades suelan proceder de sectores sociales más acomodados, ya que necesitan un cierto ahorro previo. Sumado al hecho de no haber vivido en primera persona la etapa de promoción, provoca que sus lazos de pertenencia al grupo sean más débiles.

Los proyectos suelen recibir una buena acogida pública durante su proceso de promoción. Es mucha la gente que se muestra interesada en el proyecto y encuentra coincidencias con los ideales del modelo. Cuando las cooperativas realizan actos públicos, es frecuente que reciban demandas para incorporarse al proyecto, aunque muchas veces el acercamiento conlleva una actitud clientelar, preguntando dónde hay que apuntarse para obtener un piso, sin ninguna voluntad de formar parte de un movimiento. El trabajo y la dedicación que requieren estos proyectos pueden ser un freno a la incorporación de nuevas personas, pero justamente las cooperativas quieren superar la actitud pasiva de listas de espera, sorteos y llaves en mano, para activar a la sociedad y hacerla protagonista de su propia vivienda.

Economizar los costes de promoción

La autopromoción permite reducir el coste de la operación inmobiliaria al ahorrar beneficios de intermediarios, gracias al proceso de autogestión. También al sustituir horas profesionales por horas voluntarias en los distintos trabajos necesarios

para la promoción: administración, secretaría, economía, etc. Pero es especialmente relevante cuando se realiza la fase de construcción con voluntariado. Si una cooperativa desarrolla buena parte del proceso de promoción, pero delega la edificación a una empresa constructora, el ahorro puede ser casi del 10 por ciento respecto a una promoción habitual, mientras que si la comunidad toma el control de la obra, el ahorro puede llegar al 14 o al 17 por ciento, según estudios canadienses y franceses respectivamente. Cuando, además, se participa en la obra y se realiza autoconstrucción, según FUCVAM se consigue una reducción de un 30 a 40 por ciento en los costes de construcción.

En el caso de las cooperativas uruguayas de ayuda mutua, la comunidad debe trabajar en la obra, lo que comporta una gran implicación de sus integrantes en todo el proceso. En las de ahorro previo no existe esta obligación, pero, aun así, el colectivo se implica activamente en la gestión del proyecto.

Replicar y potenciar el modelo

Muchas personas se acercan al cooperativismo de vivienda no únicamente para resolver una necesidad propia, sino para transformar una realidad colectiva. La replicabilidad del sistema a través de la transferencia de conocimientos y recursos económicos es la base de crecimiento del modelo. Las estructuras de agregación facilitan la organización de procesos de replicabilidad, sobre todo a medida que el sistema crece. Estas organizaciones suelen ser federaciones o cooperativas de segundo grado, y su existencia es clave para la politización permanente de las cooperativas y sus habitantes. Asimilables a los sindicatos de trabajo, estas organizaciones concentran la reivindicación de las necesidades del conjunto de cooperativas, haciendo presión para defender el sistema. Una de las funciones básicas de estas estructuras es la de mantener los proyectos en contacto entre ellos, con una visión y mentalidad colectiva, tejiendo una red de cooperativas. Un ejemplo de ello son los encuentros anuales organizados por el Mietshäuser Syndikat en Alemania, o por Radical Routes en Reino Unido. También en Cataluña, a pesar de no existir todavía organismos formales, se han organizado encuentros parecidos entre proyectos cooperativos y de vivienda alternativa, como la Trobada de Comunitats de 2017 en Ca la Fou, una antigua colonia textil recuperada por la Cooperativa Integral Catalana.

En el caso del Miethäuser Syndikat, la federación facilita, como base de su modelo, el soporte y apoyo político y económico entre proyectos. Las experiencias más consolidadas, que han tenido tiempo de acumular recursos colectivamente, pueden ofrecer créditos a bajo interés a los proyectos emergentes, así como acompañarlos con una persona de referencia para el traspaso de conocimientos. Finalmente, también se fomenta la comunicación entre proyectos, así como la interpelación de los más jóvenes a los más veteranos que pueden haberse acomodado con el tiempo y haber perdido su función social. De todas formas, este equilibrio entre proyectos autónomos no surge automáticamente, sino que requiere organización y creación de vínculos duraderos entre ellos, que posibiliten y faciliten el

soporte mutuo y la comunicación.

Esta idea de replicabilidad traspasa incluso fronteras. Desde 2001, FUCVAM empezó el Proyecto de Cooperación Sur-Sur con la idea de replicar su experiencia a países de América Latina. Empezó con la creación de dos cooperativas en Brasil y, consolidada la experiencia, ahora se está desarrollando a escala nacional por el movimiento União Nacional por Moradia Popular. Actualmente, el modelo se ha expandido a 15 países latinoamericanos. También se han establecido contactos con varios grupos en el África subsahariana que desean aprender de la experiencia de FUCVAM y se han definido planes para ampliar el Proyecto de Cooperación Sur-Sur a esa región. Asimismo, se ha intensificado la relación con países europeos; por ejemplo, a través de la relación con los proyectos emergentes en Barcelona, que buscan referentes más allá de los históricos del propio entorno.

Finalmente, otra función que cumplen estas estructuras es la extensión del modelo a través de la difusión, investigación y formación. Para dar a conocer el modelo se han generado multitud de publicaciones, folletos, webs y guías. También son incontables las horas que dedican estos proyectos a recibir visitantes, responder correos, dar conferencias o atender a los medios. Con el mismo objetivo, estos organismos también han desarrollado sistemas de formación y capacitación de los futuros cooperativistas. Por ejemplo, las federaciones uruguayas han creado cursos sobre los distintos temas que implica la promoción de vivienda.

En Cataluña se ha desarrollado la red de Ateneus Cooperatius, fomentada por el Programa Aracoop de la Generalitat, que tiene el objetivo de impulsar y fortalecer la economía social y solidaria en el territorio. Los 14 Ateneus se han convertido en dinamizadores y altavoces del cooperativismo en general, difundiendo el modelo en cesión de uso. También las iniciativas Col·laboraviu o Jubilares nacen con la voluntad de extender el modelo.

Capítulo 3

Elementos principales de las cooperativas de vivienda

Los proyectos de cooperativas de vivienda en cesión de uso deben afrontar una triple construcción: social, financiera y física. El éxito de estos proyectos depende de que grupos de personas, que quizás antes no se conocían, mantengan durante años un proceso de desafíos constantes, tanto internos como externos: desarrollar mecanismos horizontales de participación y toma de decisiones, capacitación y fortalecimiento, o transferencia de información, entre otros. La estructura financiera es también un tema clave y en algunos países representa la mayor quimera, ya que los grupos deben luchar para encontrar financiación y ayudas económicas que hagan viables los proyectos. Finalmente, la construcción física es, por su propio estado, la más visible. En esta dimensión, el reto que deberán perseguir los grupos es la consecución del lugar donde establecer el proyecto cooperativo. Debido a la complejidad de abordar estas tres dimensiones, así como la promoción del propio proyecto, normalmente las cooperativas requieren del soporte técnico de grupos de profesionales.

La organización social

La autogestión del proyecto implica también una autogestión del grupo humano que lo llevará adelante, tarea invisible pero compleja y que debe cocinarse a fuego lento. El asamblearismo requiere atender a aspectos como la comunicación, la gestión de conflictos, el cuidado mutuo o la empatía. Es un aprendizaje que muchas cooperativas deben realizar, ya que la sociedad actual nos educa desde el individualismo y no desde la colectividad. Actualmente, en el Estado español, muchos de los proyectos nacen de iniciativas ciudadanas ya existentes (como La Borda en Can Batlló) o muchos miembros de su comunidad tienen experiencia en el activismo en los movimientos sociales y reivindicativos. Pero si el cooperativismo de vivienda aspira a ser una alternativa real para gran parte de la población, debe atender a personas menos acostumbradas al trabajo en equipo. Así, según las capacidades del grupo, será necesario un mayor acompañamiento también en estos aspectos. No se trata solo de un reto, también es una oportunidad para empoderar a las personas y a los grupos, producir un conocimiento y unas relaciones que generen una sociedad más cohesionada, resistente y resiliente ante cualquier tipo de problema.

El gran desafío de la gestión de un grupo humano, incluida cualquier cooperativa de vivienda, es el conflicto que pueda surgir entre sus integrantes. Ya sea por cuestiones de convivencia, de agotamiento, de sobreesfuerzo o de ideología respecto al modelo. Los conflictos son parte inherente de la vida y de la convivencia entre personas que tienen diversidad de opiniones sin tener por qué alcanzar un acuerdo. Las cooperativas suelen tener mecanismos para trabajarlos en colectivo antes de que lleguen a enquistarse.

En la primera etapa del proyecto, son muchas las tareas que debe realizar el grupo: conseguir el emplazamiento y la financiación, definir el proyecto, solicitar los permisos e iniciar las obras... La gran cantidad de trabajo conlleva priorizar la construcción física frente a la social, pero es importante no dejar de lado los aspectos relacionales y emocionales. En algunas ocasiones, hasta pueden

imbricarse; se pueden organizar comidas durante las jornadas de trabajo comunitario o salidas de fin de semana para combinar largos debates con actividades de convivencia. O significar los aspectos más físicos: conseguir el espacio, el inicio y la finalización de las obras, etc. Dar importancia a los pasos que se van dando ayuda a aligerar el esfuerzo.

Es habitual que la gestión y los conflictos cotidianos acaparen las preocupaciones y dificulten el pensamiento estratégico y a largo plazo. En los grupos de reciente creación, los conflictos organizativos suelen darse por falta de confianza y carencia de conocimientos, que pueden desencadenar problemas en el proyecto y tensionar las relaciones humanas. Por el contrario, en los grupos consolidados surge un cierto acomodo y una relajación por el hecho de haber cumplido el objetivo inicial, que comporta una disminución de la participación.

Puede parecer exagerado darle tanta importancia a la organización social cuando el objetivo principal de estos proyectos es el de ofrecer vivienda, pero como dice el ingeniero y experto en cooperativismo de vivienda Benjamín Nahoum, al que ya hemos citado previamente, "en este sistema puede haber cooperativas sin vivienda, pero no puede haber viviendas sin cooperativa" (2013: 60).

Estructura organizativa

Para que estos proyectos sean realmente iniciativas generadas por la propia comunidad, requieren de entramados organizativos. Por un lado, estructuras más rígidas capaces de marcar el rumbo general, como las asambleas generales periódicas. Por otro, mecanismos más ágiles y flexibles que permitan abordar cuestiones cotidianas: grupos de trabajo, comisiones, juntas, etc. Es importante definir la responsabilidad y autonomía de cada estructura, y dirimir en qué espacios se tomará cada decisión. En momentos como las negociaciones con la Administración o la obra, puede ser necesario tomar decisiones difíciles en poco tiempo, y si la maquinaria organizativa no está bien engrasada pueden generarse conflictos.

De la misma forma, se debe reconocer en qué aspectos los cooperativistas son capaces de delegar algunas decisiones y en cuáles quieren tener control absoluto.

También es importante ser conscientes de los roles que asumen las personas en proyectos de esta envergadura y precaver la concentración de poder, información o conocimientos. Hay grupos que limitan la duración de los cargos representativos con el fin de asegurar la distribución de información y poder entre sus miembros. El hecho de estar mucho tiempo en una posición central de la toma de decisiones puede ser una ventaja por la experiencia acumulada de la persona, pero genera una distancia cada vez mayor hacia el resto. Esto puede aumentar las desigualdades en los momentos de toma de decisiones colectiva.

Para asentar los acuerdos tomados y definir colectivamente el funcionamiento de la organización y los derechos y obligaciones de sus integrantes, las cooperativas se apoyan en varios documentos. Aquello más fijo y general suele incluirse en los estatutos, documento que debe registrarse públicamente. Se complementa con el régimen interno, documento de carácter privado que acostumbra a desgranar de forma más concreta el funcionamiento y donde se pueden incorporar de manera más flexible las decisiones que se van tomando.

Obviamente, para que este tipo de proyectos salgan adelante, se requiere de la participación activa de la comunidad. A veces se fija una participación mínima en horas semanales, y formas de asegurar que se cumpla con lo acordado. Algunas cooperativas, como las del Quebec, han tenido el debate sobre la conveniencia de las sanciones si no se realizan las tareas, pero muchas lo ven como un último recurso, ya que este mecanismo puede conllevar conflictos mayores.

El tamaño del grupo

No existe un tamaño ideal del grupo en los proyectos de vivienda cooperativa. En las experiencias pequeñas, de menos de 15 viviendas, es más difícil garantizar la asequibilidad y sostenibilidad económica, ya que existen unos gastos fijos que se reparten entre pocas unidades. Por otro lado, las experiencias con grupos más grandes requieren de mayor complejidad organizativa y emprenden operaciones de mayor volumen económico.

En Quebec, la media de las cooperativas es de 22 unidades de convivencia,

mientras que en Uruguay, la FUCVAM considera que se necesitan 30 unidades para asegurar la viabilidad de una cooperativa. Los requisitos para acceder al préstamo hipotecario del Estado exigen contar con un mínimo de diez personas socias para construir viviendas nuevas y de seis si se trata de rehabilitación. El límite en ambos casos es de 50 unidades, aunque el máximo de una cooperativa permitido por ley es de 200. Aun así, hay agrupaciones cooperativas que reúnen centenares de viviendas, como el caso del Complejo Habitacional Nuevo Amanecer, en Montevideo, con 420 unidades que alojan más de 1.500 personas.

Uno de los problemas más evidentes en las cooperativas pequeñas es que son más vulnerables a los cambios y la renovación de unidades de convivencia puede ser muy desestabilizante. Por otro lado, estos grupos tienen mayores lazos gracias a más experiencias compartidas, y gozan de un mayor grado de autogestión, ya que sus integrantes suelen llevar a cabo la mayoría de tareas, sea porque los trámites son más sencillos o porque no tienen capacidad económica para contratar personal externo. Aunque esta autogestión es más cercana a los ideales cooperativos, algunas tareas requieren conocimientos técnicos o asesoramiento para evitar sufrir problemas por una mala gestión.

En las grandes cooperativas, la renovación de unidades de convivencia tiene un impacto mucho menor, y son más asequibles debido a la repartición de los gastos fijos entre más unidades, así como la consecución de mejores precios en compras colectivas. Además, en cooperativas muy grandes, contratar profesionales para ciertas tareas no es solamente posible, sino que en algunos casos es la única solución, ya que estas requieren de mayor tiempo y conocimiento específico.

Por contra, en las cooperativas grandes hay una mayor probabilidad de que sus integrantes sientan menos necesidad o capacidad de participar, y aparezcan conflictos por la falta de colaboración según lo acordado. El gran tamaño de los grupos puede suponer un freno a las relaciones humanas, al reproducir de nuevo patrones de ciudad más que de comunidad, donde la mayoría del colectivo no se conoce. También pueden darse problemas consecuentes de la delegación de gestión de la vivienda propia, volviendo a lógicas más clientelares.

Al inicio del proceso de promoción, cuando el colectivo empieza a juntarse, normalmente se conforma a través de un número reducido de unidades de convivencia. Estos grupos pioneros son necesarios para plantear un boceto inicial del proyecto que consiga animar a otras personas a sumarse a la experiencia. Por ejemplo, es el caso de Amaryllis eG, una cooperativa en Bonn, Alemania, que comenzó solamente con ocho personas que encontraron en 2005 una parcela de terreno, después de casi diez años reflexionando en torno a esta posibilidad. Sin embargo, hoy en día son una comunidad sólida, formada por 70 habitantes. La autopromoción en grupos muy grandes supone un reto añadido en la gestión de la asamblea y la toma de decisiones. Esto puede ralentizar un proceso ya de por sí largo y complicado.

Composición de la comunidad

Igual que existen pros y contras respecto al tamaño del grupo, también se dan realidades distintas según su composición. ¿Es deseable que en una cooperativa exista una diversidad similar a la que encontramos en la sociedad? La heterogeneidad de las cooperativas potencia el apoyo mutuo entre perfiles y evita los problemas asociados a la concentración de pobreza que pueden tener otros proyectos de vivienda social y que, desgraciadamente, han jugado en su contra, creando estigmas y círculos viciosos. Un sistema de listas de espera abiertas a cualquier persona se entiende como un mecanismo de acceso universal e igualitario, aunque hay factores que pueden limitar esta supuesta universalidad. El capital económico y social requeridos pueden ejercer como barrera de entrada.

Otra posibilidad es establecer un sistema de criterios para la selección de nuevas unidades de convivencia. Por ejemplo, una cooperativa de Quebec, donde la media de edad es de 55 años, da preferencia a las familias jóvenes cuando una vivienda se libera. Este grupo ha priorizado garantizar el relevo generacional y la riqueza que puede generar un proyecto de edades distintas para el beneficio común y los cuidados mutuos. Por otro lado, se encuentran proyectos de personas mayores (también conocidos como cooperativas sénior). Forman parte de lo que se denomina *intentional community* (comunidad intencional): grupos que deciden ir a vivir en comunidad porque comparten intenciones o ideas comunes y que tienen un alto grado de cohesión social y de capacidad de trabajo en equipo. Las comunidades intencionales tienen mucho recorrido en Estados Unidos o Israel, tradicionalmente ligadas a grupos religiosos. Cada vez se crean más comunidades formadas con la intención de practicar un modo de vida más sostenible. Por ejemplo, el proyecto Lilac (que es el nombre de la flor lila en inglés, pero que también es el acrónimo de Low Impact Living Affordable Community ('comunidad asequible de vida con bajo impacto') en el Reino Unido, donde un grupo de personas crearon su proyecto de vivienda comunitaria con el principal objetivo de tener el mínimo de emisiones y consumo de energía y de recursos.

Hay cooperativas que incluyen procesos de selección con entrevistas o periodos de prueba para asegurar la cohesión del grupo y la satisfacción con el proyecto. El proceso de acceso a una casa del Mietshäuser Syndikat suele ser largo: las personas candidatas se aproximan al proyecto para conocerlo, son entrevistadas y, finalmente, la asamblea elige el núcleo habitacional. El Syndikat defiende que no puede basarse en un sistema de listas abiertas, donde lo único que importa es el orden de llegada, ya que la implicación de los habitantes es indispensable para garantizar la continuidad del proyecto.

Las cooperativas tienen la capacidad de acoger personas de distintos perfiles, incluso aquellas con necesidades especiales. En Quebec existen las denominadas "cooperativas inclusivas", que buscan la integración de población con dificultades sociales, con discapacidades, migrantes o que necesitan cuidados. Las viviendas están equipadas y adaptadas a sus necesidades, y la convivencia permite una ayuda mutua. En estas cooperativas, las personas inmigrantes que se instalan aprenden más rápido la lengua y la cultura, ya que tienen más oportunidades de interactuar con locales. Merece la pena destacar el libro de reciente publicación *CoHousing Inclusive* (2017), que recoge multitud de proyectos de vivienda de iniciativa ciudadana en Alemania. La motivación principal de estos proyectos es incorporar a personas sin hogar, demandantes de asilo, migrantes con algún tipo de discapacidad u otros colectivos vulnerables. El sistema cooperativo también favorece una mayor diversidad en la composición de las unidades de convivencia, que va más allá del modelo tradicional de familia nuclear heteronormativa. Se profundizará sobre ello más adelante, cuando se aborde la arquitectura de los cuidados en el siguiente capítulo.

Aun así, estos proyectos son una excepción y la inclusión de estos colectivos en el mundo cooperativo sigue siendo una tarea pendiente en la mayoría de países, y en especial en el incipiente contexto español.

Estructura económica

Desde un punto de vista económico, el cooperativismo de vivienda presenta un conjunto de singularidades respecto a otras formas de cooperativismo: el volumen de recursos movilizados a lo largo de la vida útil de los edificios y de la propia cooperativa, unas necesidades de inversión concentradas en el inicio de los proyectos, unas largas amortizaciones y, finalmente, una relativa estabilidad económica derivada de un patrimonio consolidado y del tipo de actividad que se lleva a cabo.

Si bien estos son rasgos comunes al conjunto del cooperativismo de vivienda, el modelo de cesión de uso cuenta con otros aspectos añadidos. El hecho de no dividir la propiedad, que de facto convierte a la cooperativa en gestora del uso de las viviendas, conlleva que se despliegue una actividad más propia de las cooperativas de usuarios y consumidores que de las de promoción de vivienda. Para estos proyectos, el momento de la promoción, aunque decisivo, no deja de ser en cierta manera uno más en el conjunto de la vida de la cooperativa, puesto que la actividad que permanece y que acaba movilizando un mayor volumen de recursos económicos es la del uso de las viviendas.

La gestión de los proyectos se lleva a cabo bajo criterios no lucrativos, de forma que su vida económica bascula básicamente sobre dos vectores: la reducción de las cuotas mensuales y de las aportaciones iniciales, por un lado, y la consolidación de un patrimonio colectivo e irrepartible, por el otro. La preeminencia que desde cada proyecto se dé a estos vectores determinará su naturaleza del mismo en un plano político. El carácter no lucrativo de las cooperativas es fundamental para no introducir aquí el vector de la distribución de excedentes de la actividad, que opera en sentido inverso a los otros dos.

Toda cooperativa de viviendas debe hacer frente a una especie de cuadratura del círculo: en cuanto promovida por la propia comunidad, se tenderá a perseguir o desear que las viviendas tengan las mejores cualidades posibles, tanto en lo referente a dimensiones como en acabados o prestaciones. También, previsiblemente,

se propondrá la existencia de espacios comunitarios para que esta pueda desplegar sus potencialidades. Pero todo ello irá en detrimento de la superficie que se dedique a las unidades de vivienda o a un mayor número de estas. Finalmente, las unidades de convivencia de la cooperativa buscarán que el coste asociado al uso de la vivienda sea el menor posible. Esto es un hecho que es contrario a los dos aspectos anteriores: una mayor densidad o una calidad menor en los acabados de las viviendas permitirá una reducción de costes y, por tanto, se estará más cerca de conseguir que sean asequibles, pero a costa de renunciar, poco o mucho, a la calidad de los espacios del proyecto.

Pero ¿qué se entiende por asequibilidad de la vivienda? Sin profundizar en la definición, se observará lo que parece comúnmente aceptado por parte de las administraciones públicas del Estado. Se considera que una vivienda asequible es aquella que no consume (sumando el coste directo más el de los suministros u otros gastos asociados), más del 30-35 por ciento de los ingresos de las personas que la habitan. Esta cifra es válida para las clases medias, pero no para las más bajas ni las más altas. Las más altas no tendrán problema en dedicar más o menos porcentaje para acceder a la vivienda deseada y seguir llevando una vida acomodada. Las rentas más bajas podrán dedicar menos de sus limitados ingresos para poder seguir haciendo frente a los otros gastos básicos. En todo caso, no se trata de fijar un porcentaje universal, sino de asegurar que este se ajusta a un nivel de renta disponible para garantizar una vida digna.

Este es un parámetro comúnmente admitido, asociado al alquiler o la compra, pero que, en el caso de los proyectos cooperativos de cesión de uso, no refleja las necesidades de sus diferentes fases económicas. El cálculo porcentual sobre la renta de las unidades de convivencia no contempla las necesarias aportaciones iniciales de capital, imprescindibles para la promoción en la mayoría de los casos, y que son independientes de la renta, lo que remite más a la capacidad de acumulación de las unidades de convivencia.

Financiación y plan de inversiones

Todos los proyectos tienen una fase previa al inicio de la promoción de las viviendas cooperativas, en la que se construye la primera comunidad. El grupo inicial destina el tiempo que considere necesario u oportuno para resolver los aspectos esenciales de su naturaleza societaria, sus objetivos y la definición del carácter comunitario, mientras se realiza la búsqueda del suelo o edificio en el que llevar a cabo el proyecto y se realizan estudios previos de la inversión y la viabilidad. Usualmente, los grupos necesitan contar con apoyo profesional para superar esta primera fase y, para ello, deben hacer frente a los primeros gastos. Si bien es una fase en la que los compromisos económicos son débiles y poco cuantiosos, demandan ya la implicación por parte de las personas o unidades de convivencia.

Tras esta primera fase, los grupos deben afrontar la confección de un primer plan de inversiones para el proyecto y analizar las necesidades de financiación. Es importante remarcar que este ejercicio no puede ser realizado de forma desvinculada del resto de los debates, dado que se relacionan de forma muy íntima. Las decisiones en lo relativo a fondos colectivos, aplicación de los excedentes, las tipologías en el régimen social, la mayor o menor presencia de espacios comunes o comunitarios, o la intensidad o el alcance de las actividades cooperativizadas, entre otras, tienen su repercusión societaria o comunitaria, pero también económica.

Los principales factores que influyen en las necesidades de inversión son: la opción que se escoja para la promoción de las viviendas (obra nueva o rehabilitación), el procedimiento por el cual la cooperativa accede al suelo (compra, cesión o derecho de superficie a través de un canon, donación, etc.), la apuesta o no por la autopromoción y, finalmente, las dimensiones del proyecto.

Una vez establecida la primera aproximación sobre los costes consolidados, se deberá contrastar con las posibilidades reales del grupo de aportar fondos propios y de conseguir financiación externa. Usualmente, dentro del ámbito de las inversiones inmobiliarias, se parte de una distribución general de la financiación en la que se debe aportar un 20 por ciento del total de la inversión en fondos propios, mientras que el 80 por ciento restante puede ser financiado.

La cooperativa debe decidir cómo se aportan estas cantidades necesarias para el apalancamiento de la operación. Se pueden establecer fórmulas lineales (entre las unidades de convivencia o viviendas por promover, o entre las personas socias, con independencia de cómo se agrupen) o proporcionales, por ejemplo, a los recursos o capacidad de ahorro de las unidades, en función de las situaciones personales, o fórmulas mixtas entre ellas. En cualquier caso, el grupo deberá poder aportar estos fondos en forma de lo que comúnmente se denominan aportaciones iniciales. Las aportaciones realizadas podrán ser recuperadas en el momento de la baja en el uso de la vivienda que se ocupa, momento en que la unidad de convivencia entrante realizará su aportación inicial. Se prevé así que los fondos propios de la cooperativa presenten estabilidad en el tiempo.

Dado que aquellos proyectos con mayor capacidad financiera por parte de sus habitantes (en ahorro o renta) tendrán en todo caso más facilidades para llevarlos a cabo, se debe atender a la casuística de aquellos proyectos que agrupen a personas con rentas más bajas, dado que serán las que encuentren mayores dificultades en el acceso al modelo. En el proceso de determinación y desembolso de las aportaciones iniciales se encuentra una de las primeras limitaciones de acceso al modelo por parte de las clases populares. Aún con la existencia de procesos de solidaridad entre unidades de diferentes capacidades, se constata aquí una de las necesidades para hacer asequible al conjunto de la población el acceso al modelo, sin generar apriorismos insalvables sobre el tipo de vivienda al que se podrá acceder. La existencia de líneas de financiación públicas específicas para estas aportaciones iniciales, a tipos bajos y amortizaciones largas, resulta determinante en este punto.

Una vez resueltas las aportaciones de fondos propios por parte del proyecto, la cooperativa debe encontrar financiación para el porcentaje no cubierto por estas aportaciones. Este es uno de los momentos críticos para el proyecto, puesto que debe generar confianza, demostrar solvencia y capacidades técnicas, a la vez que debe ser consciente y consecuente con el hecho de que el tipo de operación que propone no encaja en los criterios financieros convencionales en términos de

riesgo y garantías.

Los diferentes países que cuentan con experiencias presentan escenarios diversos. En Francia, por ejemplo, los bancos suelen acceder a dar crédito a la cooperativa cuando hay un proyecto solvente detrás. Pero esto no siempre es así. En las cooperativas de alquiler en Madrid se pretendía que el crédito fuera a nombre de la cooperativa; sin embargo, las entidades bancarias no accedieron a la concesión de la hipoteca por la falta de solvencia de las personas socias, a pesar de que el IVIMA (Instituto de la Vivienda de la Comunidad de Madrid) aportaba el 20 por ciento de los costes de construcción y el valor del suelo. En otros países, en los que se cuenta con una banca pública dispuesta, la situación es muy diferente. El economista Gerald W. Sazama estima que las ayudas que se dan a las cooperativas norteamericanas en forma de créditos blandos equivalen en un 30 por ciento del coste total del proyecto. En el caso uruguayo, por ejemplo, reciben ayuda pública a través de un sistema de préstamos de 25 o 30 años a un interés reducido, generalmente del 2 por ciento.

Gráfico 1

¿Cómo se financia la cooperativa?

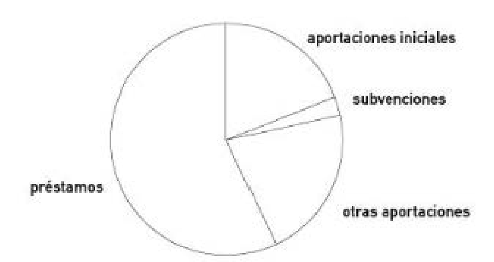
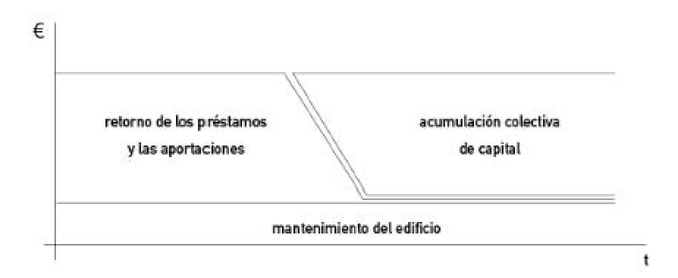


Gráfico 2

¿A qué se destina la cuota de uso?



En aquellos países en los que no se cuenta con líneas específicas de financiación para el modelo, como el Estado español, los proyectos deben desplegar múltiples e imaginativas estrategias para conseguir el capital. Usualmente, se llega a una solución combinada entre las diferentes fuentes posibles. Esencialmente, los procedimientos se pueden agrupar en aportaciones de capital por parte de personas físicas o jurídicas que devengan socias colaboradoras, emisiones o captaciones de capital participativo, préstamos convencionales, subvenciones o donaciones e ingresos procedentes de actividades diversas. El volumen del montante total, la capacidad de negociación sobre los tipos de interés o remuneraciones asociadas, la posibilidad o voluntad de captar subvenciones o acceder a fondos públicos, privados o comunitarios, así como los plazos de las amortizaciones asociadas a los diferentes productos serán los elementos que determinarán la viabilidad del proyecto y validarán las hipótesis iniciales u obligarán a reformularlas.

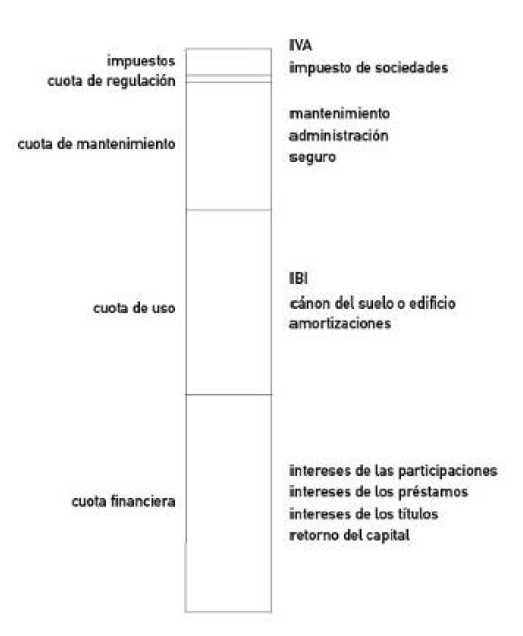
Cuotas de uso y modelos de acumulación

Una vez superada la fase de inversiones y promoción de las viviendas y firmados los contratos de cesión de uso con las unidades de convivencia, la cooperativa generará los ingresos procedentes de la propia actividad, a través de las denominadas cuotas de uso. Cabe distinguir entre las diferentes partidas que componen este recibo mensual que la cooperativa gira a cada una de sus unidades de convivencia. En primer lugar, se encuentra un tramo correspondiente a la satisfacción

de los gastos derivados de la gestión, el mantenimiento, seguros, IBI y las amortizaciones de las inversiones realizadas. Esto es lo que propiamente podría ser denominado cuota de uso de la vivienda. Un segundo tramo importante se corresponde a la amortización del capital financiado.

Estos dos tramos se complementarán con otros de menor impacto en lo cuantitativo, y que dependerán de las decisiones que tome la cooperativa en diferentes frentes. La repercusión de los consumos de los espacios comunes o comunitarios, el establecimiento de fondos de previsión para la rotación de las viviendas, las cuotas para fondos mutuales, los servicios o productos adquiridos a través de la cooperativa (entre los que se podrían contar los consumos de las viviendas), las cuotas de solidaridad con otros proyectos, y todas aquellas que la asamblea pueda aprobar. La asamblea también debe decidir qué conceptos se repercuten a las personas socias y cuáles a las unidades de convivencia.

Gráfico 3
¿Qué paga la cooperativa con las cuotas?



Los proyectos que busquen no solo la asequibilidad de las aportaciones iniciales, sino mantener unas cuotas accesibles para la mayor parte de la población, deberán trabajar desde el inicio para la reducción de costes. Durante la Gran Depresión en Estados Unidos, las cooperativas de vivienda sufrieron por mantenerse a flote. Más del 75 por ciento de las promociones cooperativas destinadas a clases altas de Nueva York y Chicago entraron en bancarrota, a causa de un endeudamiento excesivo y a los altos beneficios de los promotores, pero también debido a la falta de candidatos dispuestos a pagar su alto coste. En cambio, las cooperativas asequibles, en general, sobrevivieron. Tres aspectos clave para garantizar su permanencia fueron el hecho de realizar prácticas fiscales más conservadoras, incluyendo reservas de fondos; el fuerte espíritu solidario entre los cooperativistas y unos precios más ajustados a las necesidades de la población que

garantizaban que se ocuparan las viviendas.

En todo caso, la cooperativa también deberá decidir si la repercusión de los diferentes tramos o segmentos se realizan de forma lineal (sea entre personas socias o entre unidades de convivencia) en función de criterios objetivos, como pueden ser la superficie de la vivienda, o si bien se aplican factores de ponderación basados en criterios subjetivos. En este caso, se podría pensar en correcciones asociadas a la renta disponible (bruta o atendiendo a personas al cargo), ahorros disponibles, edad, o cualquier otro elemento que la cooperativa decida incorporar en el cálculo. Por ejemplo, en el proyecto Lilac de Leeds (Reino Unido) cada hogar pone como máximo el 35 por ciento de sus ingresos, y no puede haber una diferencia de más del 20 por ciento entre el que más pone y el que menos. Así, cada unidad aporta entre el 90 y el 110 por ciento de la parte equivalente de las necesidades de la cooperativa, ya que entre todos deben cubrir el cien por cien del coste para ser autosuficientes. En el caso de Cal Cases (Cataluña), acuerdan un número de horas semanales obligatorias, entre tareas de la casa y fuera de ella, que aportan dinero a la comunidad de forma proporcional según un precio/hora por persona: calculan lo que ganan en euros y lo dividen entre el número de horas que dedican. Aplicando este modelo, quieren evitar reproducir lo que pasa en la sociedad en general, donde algunos trabajos están más precarizados que otros.

Las cooperativas pueden decidir estrategias diversas respecto al tratamiento de las cantidades asociadas a la amortización de la financiación obtenida por la cooperativa. Sin entrar en tecnicismos, básicamente se puede decidir aportar estas cantidades a través de cuotas (que suponen un ingreso) o bien a través de un sistema de letras financieras, que no suponen un ingreso en términos ni contables ni fiscales, sino que operan sobre el patrimonio del proyecto. Para poder optar a esta segunda posibilidad, las cooperativas deciden dotar desde un principio unos fondos irrepartibles entre las personas socias, destinados a generar un patrimonio común importante, equivalente al 60-70 por ciento del valor de tasación del edificio. Para poder satisfacer estas dotaciones, la cooperativa actúa como negociadora para obtener una financiación conjunta, lo que genera un doble proceso

de deuda: de la cooperativa con las entidades financieras, y de las socias con la cooperativa. A medida que las unidades de convivencia satisfacen sus letras, la cooperativa puede devolver en primera instancia el capital que ha obtenido prestado, para operar posteriormente como una reserva colectiva.

Cabe hacer mención a otra situación que se puede dar. Se puede decidir que se considere parte del tramo financiero como aportaciones de capital llevadas a cabo por las unidades de convivencia, buscando (re)compensar el riesgo asumido por las unidades fundadoras del proyecto a través de incrementos de sus aportaciones. Una situación claramente beneficiosa para estas unidades, pero que se convierte en una dificultad para las unidades que se puedan incorporar posteriormente. En caso de baja de una de las unidades, al solicitar la devolución de sus aportaciones, estas no se compondrían únicamente por las aportaciones iniciales, sino que incorporarían el capital acumulado en forma de compensación. Si dicho proyecto no desea verse lanzado a un proceso de descapitalización, o por sus dimensiones es capaz de hacerse poco voluble a una o varias bajas, deberá exigir esta misma cantidad a la nueva unidad de convivencia. En función de la proporción de la compensación establecida, dichas aportaciones serían inasumibles para determinadas franjas de población, por lo que el proyecto podría entrar en una fase de elitización.

Finalmente, detenerse para la importancia que revisten las aportaciones que se puedan acordar en el seno de los proyectos a los fondos mutuales, de previsión o de solidaridad. No solo desde un punto de vista económico (en cuanto que actúan como colchón para determinadas situaciones de alta flotabilidad o de imposibilidad por parte de alguna unidad de hacer frente a los pagos), sino principalmente desde un punto de vista de construcción de la comunidad.

Finalizada la devolución de los capitales que se han tomado prestados y sus intereses, la cooperativa inicia una nueva fase. Los proyectos pueden posponer hasta ese momento la decisión de si entrar en un escenario de ingresos de cuotas básicamente para cubrir los gastos de la cooperativa o puede, por el contrario, operar desde un principio para garantizar la acumulación colectiva.

Si el proyecto no prevé o define muy claramente la existencia de fondos colectivos, se puede fácilmente asimilar el ciclo económico de la cooperativa en la promoción y cesión de las viviendas a una operación de compra, en la que después de un periodo de amortización únicamente queda una especie de cuota de comunidad, que cubre el mantenimiento del edificio, la gestión y los servicios mancomunados. Después de años de esfuerzo económico, la comunidad tendrá que estar muy cohesionada y con unos criterios políticos establecidos para acordar sin grandes debates la generación a partir de entonces de unos fondos colectivos. El descenso de la acumulación de capital en las cuotas repercute en las unidades de convivencia, que pasan a pagar mucho menos por el mismo uso, y no en la cooperativa.

Por el contrario, aquellos proyectos que opten por establecer desde un principio una aportación a fondos colectivos sustanciales y mantenerla a lo largo de la cooperativa generan un esquema mental diferente, más similar al del arrendamiento de duración indefinida. Aquí nunca se dejará de pagar una cuota de uso relevante, pero contando con la certeza de que las cuotas sirven para garantizar la replicabilidad del propio modelo. Estos son proyectos colectivistas y reproducibles porque la acumulación de recursos y patrimonio, por defecto, se hace a través de la cooperativa.

Si se han acumulado fondos colectivos sustanciales, por ejemplo de un 60-70 por ciento del valor del edificio, a lo largo de la concesión o vida útil del mismo, la cooperativa estará en disposición de afrontar una nueva promoción de viviendas sin una dependencia importante de financiación externa, garantizando la continuidad de su actividad. Podrá construir un edificio nuevo si la concesión ha terminado o llevar a cabo una rehabilitación integral si es necesario. Y lo podrá hacer sin que las cuotas de uso sufran una subida tan importante como en el caso de los modelos finalistas, ni tampoco exigiendo nuevas aportaciones de capital por parte de los usuarios.

Dado que esta fase de acumulación de recursos colectivos es larga, mientras no sean requeridos por el proyecto, los fondos disponibles que genera pueden servir

para colaborar en la financiación de otros proyectos. Por ejemplo, uno de los pilares del Mietshäuser Syndikat es una relación de solidaridad, donde los viejos proyectos establecidos realizan una transferencia de su superávit financiero a los nuevos. Esto es posible porque los proyectos alemanes, a medida que van amortizando su deuda, no reducen su cuota drásticamente. Además, los proyectos de más antigüedad ingresan al fondo común contribuciones solidarias mensuales por cada metro cuadrado de superficie útil. Cada proyecto que concluye con éxito la compra de su casa, comienza con una contribución mensual de 10 céntimos por metro cuadrado, que se incrementa anualmente en un 0,5 por ciento del precio del alquiler sin gastos adicionales del año anterior. Cuando la cuota que pagan las personas residentes esté por encima del 80 por ciento del precio medio de alquiler de la zona, se puede eliminar el incremento de la contribución solidaria. Este fondo solidario es un capital especial, gestionado por el Syndikat, con el que se financian los nuevos proyectos.

La solidaridad es, también, un factor económico

El Estado español no cuenta, a día de hoy, con líneas de financiación públicas que garanticen el acceso a una vivienda cooperativa por parte de las clases populares, a diferencia de otros países como Uruguay, Francia o Inglaterra. Por eso es necesario activar aquí todo un conjunto de mecanismos que permitan a estas clases poder llevar a cabo un proyecto de estas características. A lo largo de las décadas de existencia de este tipo de cooperativas, y en las diferentes coyunturas en las que se han desarrollado, se puede observar cómo, bajo diferentes expresiones y con agentes diversos implicados, son básicamente dos los denominadores comunes los que operan como base de estos mecanismos: el apoyo mutuo y la solidaridad.

El apoyo mutuo y la solidaridad dan fuerza, entidad y capacidad a estos proyectos colectivos, y permiten superar las diferentes barreras (como las cuotas de uso o las aportaciones iniciales) a las individualidades que se encuentran implicadas, y las convierten en retos colectivos que, a su vez, devienen los pilares sobre los cuales se construye la comunidad. Así, por ejemplo, la solidaridad entre

unidades de convivencia con capacidades de acumulación u obtención de recursos diferentes puede permitir que, entre ellas, encuentren fórmulas para que todas puedan satisfacer las aportaciones iniciales de capital, o las cuotas de uso, así como hacer frente a situaciones de dificultad de alguna de las unidades. O también puede permitir que, en caso que se requieran garantías para acceder a la financiación, unas suplan las carencias de otras, y así en muchos otros aspectos. Todo ello solo es posible sobre la base de un conocimiento mutuo y, por extensión, de la confianza que se genera en el seno de una comunidad. Surge aquí otra vez la importancia de los procesos que, desde un buen principio, construyen la comunidad. Las capacidades colectivas exceden en mucho a las individuales, y permiten dar soluciones o respuestas impensables para la individualidad.

Más allá de una defensa política o ideológica de las bondades de la solidaridad y del apoyo mutuo, solo cabe fijarse en las consecuencias que su ausencia puede tener para las personas o las unidades de convivencia cuando estas se relacionan de forma individual con la vivienda. Las decenas de miles de ejecuciones hipotecarias que se han dado en el Estado español en los últimos años y los lanzamientos asociados al impago de los alquileres ponen de relieve la asimetría de poder entre las entidades financieras o los propietarios y los individuos aislados. Solo a través de fórmulas colectivas de resistencia o denuncia se ha conseguido en algunas ocasiones parar procedimientos de ejecución hipotecaria o de lanzamiento.

En las cooperativas de promoción, el endeudamiento es también individual, y sigue el mismo camino que en los casos de compra. Por el contrario, en el caso de las cooperativas en cesión de uso, es la cooperativa en su conjunto, y no sus unidades de convivencia, la que se endeuda y aporta unas garantías colectivas asociadas. En estos casos, una situación de dificultad económica por parte de una unidad de convivencia no se dirime en el marco de una relación asimétrica con un tercero (usualmente, una entidad financiera), sino que se afronta en el seno de la comunidad generada. Ello no garantiza que se pueda solucionar de forma favorable para ambas partes, pero sí que se dé una negociación más igualitaria. Es

evidente que este hecho conlleva, con toda seguridad, una mayor necesidad de gestión y de implicación por parte de la cooperativa que en el caso de las cooperativas de promoción, y la activación, otra vez, de mecanismos de empatía, solidaridad y apoyo mutuo, quizás complicados pero, en cualquier caso, mucho menos lesivos que los derivados de una ejecución hipotecaria.

El papel de las entidades financieras

A la luz de lo expuesto, que hasta este punto ha hecho hincapié en uno de los extremos de las relaciones económicas (la cooperativa y sus personas socias), es también importante resaltar la gran incidencia que tiene sobre los proyectos el otro extremo: las entidades financieras. Imprescindibles para la inmensa mayoría de los casos, las condiciones que impongan estas entidades pueden determinar, y mucho, la naturaleza y la viabilidad de los proyectos.

Para cualquier entidad del sistema financiero convencional, el conjunto de factores compuesto por riesgo, carácter no lucrativo y, por encima de todo, la voluntad explícita de lo colectivo frente a las individualidades hace que los respectivos comités de riesgos rechacen sistemáticamente este tipo de operaciones. Más allá, y en el caso en que se buscaran garantías individuales, tampoco se encontraría solución fácil, puesto que en la mayoría de los casos son las clases populares las que acceden al modelo. Clases que, entre otras cosas, se caracterizan básicamente por no poder ofrecer garantías solventes a ojos de una entidad financiera.

Se genera entonces una situación paradójica: si el modelo quiere acceder al sistema bancario convencional debe renunciar a alguno de sus principios fundamentales. Para poder levantar garantías hipotecarias sobre las viviendas, que las entidades aceptarían, se debe proceder a fórmulas de copropiedad o propiedad completa de las viviendas por parte de las unidades de convivencia que las ocupan. Se eliminaría así la propiedad colectiva y se reduciría radicalmente el hecho cooperativo en el seno del proyecto, que se convertiría en una cooperativa de propietarios. Si no se quiere sacrificar la propiedad indivisa, se deberá poder contar con un grupo de personas capaz de ofrecer las suficientes garantías individuales.

En consecuencia, se estará limitando el acceso al modelo precisamente a aquellas personas que más lo pueden necesitar, perdiendo su vocación de universalidad y volviéndose elitista.

Las cooperativas de los países en los que el modelo se ha podido desarrollar han tenido que contar con apoyos financieros específicos, o bien los han diseñado o han tenido que luchar por ellos. En algunos casos, estos apoyos pasan por la existencia de una banca pública que financia tanto las promociones como, de forma individual, las aportaciones iniciales de capital de las personas socias, como sería el caso uruguayo. En otros casos, se cuenta con líneas de subvenciones para la cooperativa o para las unidades de convivencia. En países como Francia y Alemania, se asegura la diversidad de perfiles económicos gracias a ayudas de la Administración, que con sus aportaciones permiten que un porcentaje de las viviendas abone una cuota menor; estas están subvencionadas y solo ciertos perfiles económicos pueden optar a vivir en ellas. En países como Estados Unidos o Reino Unido, las ayudas a los hogares de clases más bajas están ligadas a la unidad de convivencia, y se las pueden llevar con ellas y permitir que puedan acceder a una vivienda cooperativa. Otro tipo de ayuda son las líneas de avales o garantías de las administraciones públicas, que complementan las que puedan ofrecer las propias cooperativas.

En el Estado español, y en las experiencias con las que se cuenta hasta la actualidad, la financiación principal proviene en todos los casos de las entidades del sistema de finanzas éticas y transformadoras. Ellas han sido las únicas que han asumido, en mayor o menor medida, las características esenciales del modelo, y han aceptado financiar los proyectos que se han llevado a cabo. Cabe destacar en este punto el proceso de financiación de La Borda, que si bien accedió a préstamos convencionales, también acordó con la cooperativa de servicios financieros Coop57 una emisión de más de 850.000 euros en títulos participativos. Más de 300 personas y entidades adquirieron estos títulos en menos de 20 días, lo cual, además de dispersar el riesgo de la operación, sirve como muestra de apoyo y de la buena acogida que tiene el proyecto dentro de la economía social. Otro ejemplo es

la cooperativa Entrepatios en Madrid, que se ha apoyado en Fiare Banca Ética y Triodos Bank para iniciar su proyecto. Fiare también financió Cal Cases (Cataluña) y Trabensol (Madrid), mientras que la cooperativa de servicios financieros Coop57 ha financiado, además de La Borda, la promoción de la calle Princesa de Sostre Cívic (ambas en Barcelona) y Cal Met (en el entorno rural de Cataluña).

La limitación de los fondos disponibles por parte de las entidades financieras éticas para afrontar un crecimiento cuantitativo de proyectos de viviendas cooperativas supone un factor limitante para la extensión del modelo, y se convierte en uno de los retos importantes por alcanzar. La superación de esta limitación demandará la concertación de esfuerzos entre cooperativas existentes y consolidadas y las entidades de finanzas éticas.

El lugar

La previsión de poder disponer de un suelo o edificio es un elemento clave para garantizar la total involucración del grupo, ya que, aunque todavía falten la financiación, el proyecto, la obra, etc., puede empezar a visualizar su futuro hogar. Sin embargo, conseguir un lugar para llevar a cabo el proyecto puede ser un aspecto especialmente complicado para la mayoría de cooperativas, sobre todo para aquellas que se sitúan en áreas urbanas sometidas a una fuerte presión del mercado inmobiliario.

Mientras los costes de construcción varían relativamente poco geográficamente (dependen más de la parcela, la tipología y el sistema constructivo), el coste del suelo depende del precio que establece el mercado por una zona concreta, y este está determinado por el valor real de los productos inmobiliarios que se puedan desarrollar en el mismo. Así, en zonas en las que existe una demanda dispuesta a pagar un mayor precio por una vivienda, esta repercute en el incremento del valor del suelo. Se estima que su importe puede oscilar entre el 15 por ciento y el 40 por ciento de los costes totales, pero en zonas de mucha demanda puede significar la mitad o más del coste de una vivienda.

La lucha por conseguir suelo ha sido continua en los movimientos cooperativistas. En los momentos de menos colaboración del Estado uruguayo, por ejemplo, se llegó a la ocupación de tierras para presionar a la Administración. Finalmente, el Gobierno departamental de Montevideo dio un paso trascendental para fortalecer el sistema cooperativo, al crear en 1990 la Cartera Municipal de Tierras para Vivienda que implementó normas y dispuso recursos para adjudicar tierras a familias de bajos ingresos, entre ellas, a las agrupadas en cooperativas.

Cabe resaltar que los derechos sobre el posible uso y aprovechamiento del suelo han sido, históricamente, objeto de una disputa cultural entre el derecho que otorga la propiedad del bien y las obligaciones derivadas del interés general del mismo. Ha sido en este marco que se ha intentado, desde los poderes públicos, delimitar en cierta medida el derecho de propiedad en favor del supuesto interés

colectivo. Por ejemplo, en el campo del urbanismo, en el Estado español, hoy día es la Administración pública, a través del planeamiento, la que asigna los usos e intensidades edificatorias que se pueden llevar a cabo en un suelo determinado. Es, por lo tanto, la Administración la que en primera instancia determina el valor que puede adquirir el suelo. En el mismo sentido, en los últimos años, a la necesidad de generar suelo para el desarrollo de vivienda social a un precio limitado se ha incorporado también la reserva obligatoria de un porcentaje de vivienda social de la nueva vivienda que se genera en un ámbito de desarrollo urbano. En esa línea, la ley obliga a las propiedades de suelo urbano no consolidado a ceder gratuitamente a la Administración el suelo correspondiente al 10 por ciento del aprovechamiento económico generado en un ámbito de planeamiento urbanístico, en forma de solares urbanizados. A pesar de estas medidas, para la mayoría del suelo, en el contexto español, la intervención pública se ha limitado a definir el uso permitido, pongamos que de vivienda, para que después sea la propiedad de la misma, según sus intereses y la situación específica del mercado, la que decida sobre el destino del bien, definiendo el régimen de tenencia o el precio de comercialización. Se puede afirmar, por lo tanto, que el libre mercado y el interés de los propietarios es el que rige y determina, de manera general, el uso final del suelo.

En este sentido, la acción pública en países europeos con un Estado de bienestar más desarrollado y una tradición más progresista y consolidada en materia de políticas públicas de vivienda ha ido dirigida a la construcción de un marco legal que supedite más ampliamente el derecho de propiedad al interés social de la vivienda y a la constitución de un amplio patrimonio público de suelo y vivienda asequible que permita, incluso, interactuar y condicionar el precio de la oferta de vivienda libre. Así, mientras en ciudades como Barcelona o Madrid el porcentaje de vivienda social apenas llega al 2 por ciento del conjunto del parque residencial, en París, Berlín o Ámsterdam representa el 17 por ciento, el 30 por ciento y el 48 por ciento respectivamente.

Finalmente, la globalización y la inclinación general de los gobiernos e instituciones supraestatales hacia doctrinas neoliberales y favorables al capital financiero

han incentivado el uso especulativo del suelo y de los productos que sobre él se puedan desarrollar. Productos que, como explica Raquel Rolnik en su libro *La guerra de los lugares. La colonización de la tierra y la vivienda en la era de las finanzas* (2017), sean reconocibles y valorables por el capital global en busca, exclusivamente, de la extracción de renta e interés. Esta operativa tiene un impacto directo en la generación de procesos de gentrificación, en la sustitución de población por otros sectores con más recursos y en la creciente exclusión residencial que sufren tantas personas en las ciudades globales.

Las cooperativas de vivienda, por lo tanto, tienen que lidiar con este contexto para poder acceder al suelo y llevar a cabo su proyecto. La posibilidad de disponer de un solar o edificio dependerá, pues, de las dinámicas específicas del mercado inmobiliario y financiero en cada territorio, de la fortaleza económica del sector cooperativo y social, así como de la existencia de un marco legal y políticas públicas que fomenten el desarrollo de dichos proyectos y la movilización de suelo hacia modelos no especulativos de vivienda. Según el país y el momento histórico, las cooperativas han tendido a desarrollarse en solares, como hasta hace poco en Uruguay, o sobre edificios ya construidos, como las cooperativas danesas de los setenta o los proyectos recientes de Radical Routes y el Miethäuser Syndikat.

Aportación de la Administración pública

Como dice el arquitecto John C. Turner, "aunque el control local sobre los bienes y servicios personales y locales tales como la vivienda resulte esencial, es preciso reconocer que el acceso al mismo depende de recursos que únicamente el Gobierno puede garantizar" (1977: 19). En esa línea, Turner urge a las administraciones a incrementar el acceso de la ciudadanía a los recursos para que satisfagan su necesidad habitacional, en oposición a la producción centralizada de alojamiento. Según él, sometida a un coste inmenso, la vivienda pública es incapaz de dar una satisfacción proporcional a las demandas de sus beneficiarios, rígidamente excluidos de la toma de decisiones y del control de la misma.

En esta línea, el impulso de la vivienda cooperativa en cesión de uso por parte

de los gobiernos municipales permite ampliar el parque de vivienda asequible en el municipio, desde la propia base social del territorio, en el marco de la economía social y cooperativa. Se puede considerar que la vivienda que se genera tiene un alto interés social por tres razones principales: contribuye a la generación de un parque de vivienda no especulativo, asequible y estable en el municipio; favorece el empoderamiento, organización y participación de la ciudadanía en la resolución y satisfacción de las necesidades colectivas; y contribuye al impulso de la economía social y solidaria en el territorio.

Una de las principales medidas que puede llevar a cabo un municipio para impulsar la vivienda cooperativa es facilitar suelo o inmuebles de titularidad pública para el desarrollo de nuevos proyectos, lo que favorecería de manera muy significativa su asequibilidad y viabilidad económica. El Ayuntamiento puede ceder el suelo a la cooperativa por un periodo de larga duración —con un máximo de 75 años— a cambio de un canon anual, mientras que la cooperativa es la responsable de impulsar la promoción y edificación del suelo. A través de ese mecanismo, se le da un uso social al suelo municipal, pero manteniendo la propiedad pública. La cooperativa deberá gestionar colectivamente las viviendas, así como las entradas y salidas de las unidades de convivencia, mediante criterios públicos y transparentes. También se hará responsable del mantenimiento del edificio durante el plazo que dure la cesión.

Normalmente, el suelo público está calificado para la promoción de Vivienda de Protección Oficial (VPO), un tipo de vivienda específica controlada por parte de la Administración, a través de la limitación de su precio, dimensiones y destinatarios. En los proyectos cooperativos desarrollados en suelo calificado de VPO, las unidades de convivencia deberán cumplir con los requisitos de acceso que establezca la legislación vigente, vinculados al nivel de renta y la no disposición de vivienda en propiedad, entre otros.

El Ayuntamiento de Barcelona es el primer municipio del Estado que cedió dos inmuebles de titularidad municipal a proyectos cooperativos: en 2015 y 2016 se firmaron las cesiones a La Borda y la fase Princesa de Sostre Cívic respectivamente.

A finales de 2016, siguiendo las directrices del Plan de Vivienda Municipal, se promulgó un concurso público para la adjudicación de siete solares municipales a grupos de personas organizadas para desarrollar proyectos de vivienda cooperativa en cesión de uso. Finalmente, se adjudicaron cinco solares ubicados en diferentes distritos de la ciudad. Este concurso ha visibilizado el interés y la demanda existente y ha favorecido la movilización del sector con la aparición de recientes cooperativas y nuevos agentes para facilitar la promoción y asesorar técnicamente a grupos y comunidades.

Actuar en el libre mercado

En este país, donde el suelo público es muy escaso, y en especial en ciudades con mucha demanda de vivienda, las oportunidades son muy limitadas. Las administraciones no siempre tienen propiedades públicas disponibles y es en estos lugares donde hay más necesidad de vivienda asequible y estable. Por ello, es necesario buscar alternativas entre los inmuebles de titularidad privada para movilizarlos hacia proyectos cooperativos. Debido al impacto del valor del suelo respecto la totalidad de la promoción, la compra directa en el libre mercado generalmente solo es posible para aquellas cooperativas con más recursos.

Las administraciones y algunas entidades sociales disponen de recursos que explorar para la adquisición de inmuebles para ampliar la vivienda cooperativa. En Cataluña, desde 2012, uno de los mecanismos para recuperar inmuebles en el mercado privado es ejercer el derecho de tanteo y retracto, un derecho que permite a la Administración comprar de forma preferente un bien inmueble antes o después de que la propiedad lo ofrezca a terceros. Desde 2015, la transmisión de viviendas adquiridas a través de un proceso de ejecución hipotecaria está sujeta al derecho de tanteo y retracto del Gobierno autonómico. Este derecho lo puede ejercer la Generalitat directamente u otras entidades como los gobiernos municipales, las entidades que formen parte de la red de viviendas de inserción u otros organismos que tengan la consideración de promotores sociales. Además, la Ley del Derecho a la Vivienda faculta a los municipios para delimitar nuevas áreas en las que se

pueda ejercer el derecho de tanteo y retracto en unas condiciones determinadas, por ejemplo, en casos de transmisión de propiedades verticales.

La problemática de la disposición de suelo también la han afrontado de forma más global las federaciones. Así, por ejemplo, una filial de FUCVAM trabajó conjuntamente con el equipo técnico asesor de la oficina regional del Centro Cooperativista Uruguayo y diseñaron un plan de compra de suelo por parte del Estado. Para desarrollar la propuesta, se realizaron levantamientos de todos los terrenos de la zona Norte y se estudiaron sus características físicas y su aptitud para implantar conjuntos habitacionales cooperativos.

El trasvase de vivienda libre al modelo cooperativo explica el primer gran *boom* de cooperativas en Dinamarca. El modelo de las cooperativas Andel vivió un periodo de auge a través de un cambio legislativo. A principios de los setenta se dio marcha atrás a la posibilidad de dividir las propiedades, que anteriormente permitía grandes plusvalías a los propietarios. En el año 1976 se legisló el "deber de ofrecer", una ley que obligaba a los propietarios de bloques de vivienda en alquiler que decidían vender sus inmuebles a dar prioridad a que sus inquilinos los adquirieran de forma cooperativa. Sumado a que la rentabilidad de alquiler privado estaba muy limitada y al coste del mantenimiento de edificios envejecidos, estos elementos propiciaron la conversión de múltiples edificios privados a cooperativas.

En Estados Unidos se han observado distintos momentos de conversión de propiedades privadas a cooperativas. Entre 1953 y 1969, la Foundation for Cooperative Housing Services (FCHS) utilizó financiación pública y privada para convertir 10.388 viviendas del libre mercado en cooperativas. En los años setenta, el Ayuntamiento de Nueva York se convirtió en el propietario de centenares de edificios habitados después de que sus propietarios dejaran de pagar sus impuestos. Puesto que el municipio no quería asumir su gestión, intentó venderlos de nuevo. Pero muchos edificios tenían asociaciones de inquilinos consolidadas que, junto a organizaciones comunitarias, consiguieron organizarse y comprar los edificios como cooperativas de lucro limitado. Aproximadamente 20.000 unidades de vivienda siguieron este camino. Otro ejemplo es la legislación de Washington D. C.,

que da un derecho de compra prefererte a los inquilinos y que ha propiciado la conversión de 4.000 unidades en edificios de vivienda colectiva.

Estas experiencias tienen más oportunidades en países donde abunda la propiedad vertical de la vivienda, es decir, la propiedad única de distintas viviendas. No es el caso de España, donde la mayoría de la propiedad de vivienda está fragmentada y atomizada, a través de la división horizontal, en que cada unidad tiene un propietario distinto. El gran impacto del precio del suelo es otro de los impedimentos fundamentales para poder desarrollar proyectos en suelo privado. Aun así, en el Estado español se pueden encontrar algunas experiencias privadas de conversión a patrimonio cooperativo, como Trabensol o Entrepatios en Madrid. En la actualidad, esta cooperativa la integran tres promociones: dos que ya cuentan con suelo para construir en Las Carolinas (Usera) y en Villa de Vallecas, y una tercera a la búsqueda de un lugar donde asentarse. O el proyecto Brisa del Cantábrico, una cooperativa de consumidores y usuarios que en 2016 compró un terreno de siete hectáreas en San Miguel de Meruelo para desarrollar su proyecto.

En Cataluña encontramos las experiencias de Cal Cases y La Serreta que Sostre Cívic está impulsando en Cardedeu (Barcelona). En este caso, se trata de un proyecto de obra nueva por construir en un suelo privado que puede albergar 39 viviendas. El solar, con un coste de 370.000 euros, se ha comprado a través de una campaña de emisión de títulos participativos. En la ciudad de Barcelona, La Dinamo ha comprado un edificio de diez viviendas y lo ha adjudicado a través de una convocatoria abierta a la cooperativa La Diversa por un periodo de 30 años.

Asistencia técnica

Acompañar a la cooperativa

La promoción de vivienda es un proceso muy complejo que articula muchos ámbitos profesionales diversos. Puesto que para la inmensa mayoría será su primer emprendimiento de este tipo, cada grupo corre el riesgo de reinventar la rueda en cada nueva experiencia. Esto puede suponer un desgaste y una gran inversión de tiempo y recursos buscando información o realizando dinámicas de ensayo-error. Por este motivo, muchos grupos se acercan a profesionales para un acompañamiento que agilice y facilite el proceso.

Las competencias necesarias de los acompañamientos profesionales se pueden distinguir en lo referente a lo social (dinámica de grupo, organización, cooperación, comunicación interna y externa) y la promoción inmobiliaria (estudios de viabilidad, programación, dirección del proyecto, gestión de riesgos, búsqueda del solar, negociación con terceros, organización financiera y jurídica, gestión corriente, etc.). El sector financiero, de seguros y notaría son también agentes indispensables para la viabilidad de los proyectos y muchos grupos buscan integrarlos desde el inicio. No se trata de equipos técnicos que realicen únicamente una labor ejecutiva de su profesión. La particularidad es que deben ser capaces de empoderar al grupo y darle el máximo de herramientas para que tome decisiones de forma autónoma. Es importante que los equipos profesionales asimilen el modelo para orientar los grupos en la estrategia general del proyecto sin apropiarse de la propuesta, manteniendo siempre el control del proyecto por parte de la cooperativa. Debe quedar clara desde un inicio la función de cada agente: la cooperativa decide, administra y gestiona; los equipos técnicos asesoran y aportan conocimientos específicos. La confianza entre el grupo y los equipos profesionales es básica para desarrollar el proyecto común.

A pesar de todo, la relación entre las cooperativas y los equipos técnicos no está libre de tensiones. Cada paso en la promoción del proyecto conlleva riesgos y cuando algo falla no siempre es evidente quién tiene la responsabilidad. A veces

algo que se daba por entendido realmente no había llegado a todo el grupo, y genera confusiones y discusiones. Si las tensiones se van resolviendo de forma conjunta, el equipo técnico y la cooperativa reforzarán la confianza en las capacidades mutuas. Durante el proceso, la transparencia y la autocrítica constante son imprescindibles.

Las cooperativas de vivienda se desarrollan en el marco de la economía social y solidaria. Un principio de este modelo económico es la voluntad de cerrar el círculo económico, buscando proveedores en la misma economía social. Es por eso por lo que en el Estado español las cooperativas de viviendas han buscado el asesoramiento técnico a través de cooperativas de trabajo del mundo jurídico, social, de la arquitectura, la economía, etc. De forma parecida en todo el mundo, las cooperativas de vivienda se han aliado con equipos técnicos comprometidos con la vivienda social y, más recientemente, la sostenibilidad. La Borda es un ejemplo de ello, en cuanto que prioriza la contratación de cooperativas cuando ha requerido de servicios profesionales: es el caso del asesoramiento económico y jurídico (La Ciutat Invisible), arquitectónico (Lacol), ambiental (Societat Orgànica), de ingeniería (Arkenova) o legal (Col·lectiu Ronda), así como el apoyo financiero (Coop57). El concurso de solares para nuevas cooperativas en Barcelona puso de relieve otra vez estas alianzas. Las cooperativas existentes como Sostre Cívic, así como los grupos recién creados, se acompañaron de equipos cooperativos o de la economía social y solidaria como Celobert Lacol, Societat Orgànica, La Ciutat Invisible, Labaula, La Boqueria, Arqbag, Perviure, Col·lectiu Ronda o La Dinamo. También las iniciativas que se están gestando en el Estado español lo hacen al amparo de equipos profesionales del mundo de la economía social. Son ejemplos de ello Abaraska en Euskadi, que cuenta con el apoyo del colectivo M-Etxea por la parte arquitectónica, Koopfabrika en el desarrollo estratégico; Hiru Damatxo, en audiovisuales y diseño gráfico; o Bilgune Feminista y Artaziak cuidando la perspectiva de género y la convivencia. En Galicia, el proyecto Outra Forma de Vivenda colabora con la cooperativa de arquitectura Hábitat Social.

El ejemplo de los Institutos de Asistencia Técnica

En Uruguay, los equipos técnicos acompañan exitosamente desde hace décadas a las cooperativas de vivienda a través de los Institutos de Asistencia Técnica (IAT), equipos multidisciplinares sin fines lucrativos destinados a brindar apoyo técnico a la cooperativa. La ley establece cuáles son los servicios que deben ofrecer: jurídicos, de educación cooperativa, financieros, económicos, sociales, de proyecto y dirección de obra. Estos grupos prestan servicios tanto en la etapa de formación del grupo cooperativo como de desarrollo del proyecto y solicitud del préstamo, y en la etapa de obra hasta su finalización. Para recibir financiación pública, la cooperativa debe tener un contrato firmado con un IAT autorizado por el Ministerio de Vivienda. Por ley, el coste del asesoramiento básico no puede exceder el 7 por ciento del total del valor de las obras.

La misma norma especifica que los Institutos deberán contar entre sus integrantes, como mínimo, con una persona de cada una de las siguientes disciplinas: abogacía; asistencia social o licenciatura en Ciencias Sociales; contabilidad, economía o licenciatura en Administración; y arquitectura o ingeniería. La estructura de los IAT hace énfasis en la pluridisciplinariedad, al integrar en un mismo equipo distintas profesiones, a diferencia de los casos antes citados del Estado español en los que, normalmente, cada cooperativa ha tenido que contratar cada ámbito profesional por separado. Aun así, están empezando a nacer equipos que ofrecen servicios multidisciplinares como Perviure o La Dinamo, entre otros.

Los equipos multidisciplinares pueden desarrollar metodologías propias y mecanismos de confianza y comunicación que permitan avanzar hacia una transversalidad de disciplinas real, aunque esto no siempre es garantía de una relación realmente horizontal entre ámbitos profesionales, y a veces sigue habiendo trabajos menos visibles y valorados, y se siguen reproduciendo jerarquías entre profesionales.

Al terminar la etapa de obra, finaliza la tarea del instituto asesor, lo que genera un vacío en el grupo, que debe empezar a gestionar la convivencia y cotidianidad.

A partir de ese momento, la demandas de apoyo suelen transferirse a los Centros Comunales Zonales, dependencias descentralizadas de la Intendencia de Montevideo, encargadas de la gestión administrativa, trámites, denuncias, solicitudes y servicios. Faltan quizás entidades similares a los IAT capaces de asistir a las cooperativas en su funcionamiento, con los aspectos de administración, economía, mantenimiento, etc., aunque ciertos aspectos son cubiertos por las propias federaciones.

Capítulo 4

Potencialidades del modelo cooperativo

La creación de ciudad

De adentro hacia afuera

Los proyectos de vivienda cooperativa pueden tener un papel motor en el desarrollo local y sostenible de los territorios, que dé cobijo y lidere otros proyectos transformadores, como cooperativas de consumo, grupos de crianza compartida, etc. Muchos edificios cuentan con plantas bajas que no se destinan a vivienda, sino a comercio o equipamientos, generando actividad y servicios para el barrio. Esto permite incrementar la red comunitaria en el entorno y potenciar las relaciones con el vecindario, e incluso significar una aportación económica a la cooperativa. Es precisamente la estabilidad en la tenencia de la vivienda lo que facilita el arraigo del propio grupo en el barrio, potenciando la creación de comunidad.

Un ejemplo de ello es NieuwLand, un proyecto que alberga a once personas en una antigua escuela de Ámsterdam. Su espacio comunitario se abre casi a diario al barrio para organizar sesiones de cine, talleres, juegos, charlas y comidas colectivas. Una asociación independiente, pero relacionada con la casa, se encarga de dinamizar el espacio, que se abre a otras entidades que lo necesiten. En este sentido, el Ayuntamiento de Tubinga (Alemania) realizó una convocatoria en 2016 para ofrecer terrenos y edificios a cooperativas, y eligió los proyectos de vivienda autopromovida que desarrollaban con más profundidad la relación con el entorno: comercio en planta baja, patios abiertos al barrio, diversidad de habitantes, etc.

El proyecto Sofielunds Kollektivhus o SoKo (en Malmö, Suecia) tiene visitantes regulares, incluyendo niños o grupos de jóvenes del barrio, que hacen uso de su terraza. Aunque la utilización pública de la terraza ha sido motivo de preocupación para algunos residentes, la comunidad defiende esta política de puertas abiertas. El mismo proyecto tiene un grupo de solidaridad que trabaja para apoyar causas sociales poniendo a disposición algunas de las infraestructuras colectivas como la lavandería o las duchas a los refugiados. Estos ejemplos materializan la idea de entender la vivienda no como el "castillo" propio, sino como una infraestructura permeable a las necesidades de su entorno.

Los espacios comunitarios son lugares intermedios entre el ámbito público (la calle y el barrio) y el privado (el hogar). Para ello, es interesante definir el proyecto cooperativo en relación con el entorno, alejándose de comunidades cerradas y aisladas. En esa línea, los espacios comunitarios forman parte de la transición entre el ámbito público y el ámbito privado de las viviendas. Es en este espacio donde se puede diluir el límite actual entre el barrio y el hogar: zonas de transición hacia la intimidad o hacia la sociabilidad. Son especialmente los usos de las plantas bajas, que se relacionan físicamente con la calle y la ciudad, una oportunidad para convertirse en espacios de relación e intercambio con el entorno.

Pero no es hasta que se terminan las viviendas y se empieza a vivir en ellas que la cooperativa suele empezar la vinculación con el barrio. En el proceso de promoción, las cooperativas tienen el reto y la voluntad de cohesionar el grupo para asegurar una mejor organización. Este desarrollo hacia dentro se observa incluso en el diseño del espacio físico, desde la forma de corrala de La Borda a la disposición de las casas mirando al espacio verde central de Lilac. Pero también en el plano social; las dificultades y los momentos felices durante la gestación del proyecto generan un repliegue hacia el interior, que conlleva una menor participación con el entorno.

Aunque muchos proyectos nacen enraizados en el barrio, otros no aportan nada distinto a una comunidad de propietarios. El vecindario de estos proyectos desconoce que vive al lado de una cooperativa o lo ve como una comunidad cerrada. Esto genera una contradicción: que en un movimiento social en el que la solidaridad es la base del sistema no se logre desarrollar en toda su potencialidad el vínculo con el barrio, con la gente del entorno. El aislamiento en el que pueden caer las cooperativas ha sido acentuado en algunos casos de Uruguay, donde las cooperativas surgieron en complejos de grandes terrenos y promociones de nueva construcción. Por el contrario, la inclusión del modelo de "reciclaje" (rehabilitación de antiguos edificios, sobre todo en el casco antiguo de Montevideo) ha permitido replantear esta dinámica y generar oportunidades de mayor vinculación con el barrio. Su tamaño más reducido minimiza la repetición del "efecto isla" de

los grandes conjuntos. Al insertarse en barrios poblados y con necesidades de vivienda, se facilita que haya miembros de la cooperativa que provengan del propio entorno, evitando provocar una sustitución de población y promoviendo que la cooperativa resuelva las necesidades del barrio.

El derecho a la ciudad

Las actuaciones en el campo habitacional no pueden separarse de otras políticas urbanas como las del transporte, la provisión de equipamientos o la mejora del espacio público. El derecho a la vivienda no se puede escindir del derecho a la ciudad, entendido como el derecho de vivir en un entorno saludable, agradable y seguro. En este ámbito, resulta básica la lucha contra los efectos de la segregación urbana y los mecanismos que la fomentan.

Las cooperativas de vivienda han ayudado a garantizar no solo el derecho a la vivienda, sino también el derecho a la ciudad a través de la creación de comunidad. La vivienda se convierte en una infraestructura para la sostenibilidad de la vida; y el habitar, entendido como práctica diaria desde el ámbito más individual hacia la sostenibilidad social, ambiental y económica, se establece como una herramienta transformadora. El posicionamiento individual y como comunidad estará fundamentado en unos valores y un imaginario común que hay que definir, repensando el modelo de convivencia, energético y de movilidad, la economía doméstica, la salud, la alimentación, el trabajo, el ocio, etc. En ese sentido, las cooperativas se conciben como infraestructuras potencialmente resilientes a las dinámicas del mercado y los efectos sobre los barrios.

En el caso uruguayo, al establecerse cooperativas en zonas sin muchos servicios, estas no terminan su intervención en la construcción de viviendas, sino que buscan mejorar todos los aspectos de la vida, implicándose en la construcción de escuelas, guarderías, bibliotecas, zonas verdes, espacios para la práctica deportiva o incluso clínicas de salud. No solo para el uso de la propia comunidad, sino abiertas al barrio. Ejemplo de ello es una cooperativa que, al asentarse en una zona sin servicio de transporte público, consiguió que la empresa local de autobuses

(casualmente, una cooperativa) creara nuevos circuitos y horarios que prestase sus servicios a los barrios nacientes. Más allá de estos equipamientos especializados, seguramente, el espacio mínimo comunitario más común de las cooperativas es un salón comunal polivalente. De hecho, en algunos casos, este espacio puede recoger algunos de los usos antes mencionados. Aun así, la utilización de estos espacios no siempre se da de forma abierta, ya que hay cooperativas que los conciben como una continuidad de la casa y entienden que deben guardar una cierta intimidad y privacidad.

Las cooperativas, en cuanto que comunidades arraigadas al territorio, ayudan a fijar la población en su entorno y a evitar procesos de gentrificación, en especial en los casos de reconversión de viviendas existentes. Un caso paradigmático es el de Milton Park, uno de los barrios más antiguos de Montreal. En la década de 1970, sus habitantes vivían bajo la amenaza de expulsión a causa de un proceso de gentrificación. La comunidad consiguió comprar el suelo y rehabilitar los edificios a través de la unión de 25 cooperativas y organizaciones sin ánimo de lucro, evitando el desplazamiento de la población. Del mismo modo, la FUCVAM en Uruguay propone construir cooperativas de lotes dispersos, en dos o tres manzanas de la Ciudad Vieja que sean la misma cooperativa, y así adaptarse al hecho de que, en el centro de Montevideo, los terrenos disponibles son pequeños.

El modelo de vivienda cooperativa es una oportunidad para la rehabilitación del parque edificado que se encuentran en un estado de conservación deficiente, así como para la regeneración y renovación del tejido urbano existente, lo que favorece la cohesión social del territorio. Desde finales del siglo xx, las cooperativas de varios países han tenido protagonismo en la rehabilitación de los cascos antiguos que se fueron abandonando en las ciudades occidentales. La reducción de costes y la adaptación del proyecto a las posibilidades económicas y necesidades vitales del grupo ayudan a hacer más viable la construcción de vivienda para las clases populares en el centro de la ciudad. En Italia, una ley de 1998 de la región de Latium (que incluye Roma) legalizó la figura de *l'autorecupero*, que consiste en recuperar como vivienda antiguos edificios públicos abandonados, como escuelas, casernas

militares o antiguas casas *okupa*. En Uruguay, se empezaron a promover las cooperativas de "reciclaje" de edificios antiguos. También en Cataluña están emergiendo casos parecidos, como la cooperativa La Raval, que tiene por objetivo arraigarse en el casco antiguo de Manresa para regenerar un barrio en proceso de degradación y abandono desde hace décadas.

Hay incluso cooperativas que nacen para detener la demolición o la degradación de edificios y barrios, como el caso de las viviendas de la calle Zollschuppen, pertenecientes al Miethäuser Syndikat, donde un grupo de residentes se pusieron de acuerdo para dar vida a estos edificios vacíos en Leipzig. Igual que el proyecto Îlot 13, en uno de los barrios antiguos de Ginebra, donde la movilización ciudadana y la ocupación inicial hicieron posible la formación de una cooperativa.

De la misma forma que se ha usado la modalidad cooperativa de forma efectiva para recuperar cascos urbanos antiguos, distintos proyectos se han acercado al modelo para la consolidación o el retorno hacia el mundo rural y la recuperación de pueblos abandonados. Algunos ejemplos incipientes de ello son el proyecto de Envall (en la comarca del Pallars Jussà, en Lleida), que intenta recuperar un antiguo núcleo rural de forma sostenible con viviendas y espacios sociales; o el proyecto Vidalia, que pretende recuperar la antigua colonia textil de Cal Vidal en Puig-Reig (Barcelona), uno de los tantos núcleos fabriles autosuficientes de la industrialización ahora abandonados. En estos casos, la menor presión inmobiliaria facilita la creación de proyectos sin el apoyo de la Administración, aunque esto provoca que haya una menor dificultad de acceso a la vivienda. Este hecho, sumado a la menor concentración de población, provoca que sea más difícil conseguir la masa crítica necesaria para arrancar estos proyectos.

Vida comunitaria

Como se ha ido viendo, un aspecto característico de muchas cooperativas de vivienda en cesión de uso es la existencia de espacios para la vida en comunidad. Aunque no es imprescindible, ni es algo novedoso ni exclusivo de las cooperativas de vivienda, se unen varios factores que favorecen que se viva de forma más comunitaria en ellas. En primer lugar, las cooperativas se basan en un modelo asambleario, con la participación directa de sus integrantes. Así pues, parten de una forma de trabajar y relacionarse que fomenta la interacción y el compartir en comunidad. La propiedad colectiva es otro factor que explica este fenómeno: la no división horizontal de la propiedad facilita poner en común y gestionar espacios y servicios, puesto que ya existe una organización destinada a ello. Además, los lazos entre las personas residentes son mayores, y hace que se superen los miedos y desconfianzas que pueden frenar este tipo de iniciativas. Finalmente, una parte importante de las personas que se unen a estas experiencias lo hacen para encontrar un estilo de vida más comunitario, que genera una mayor predisposición que en la sociedad en general.

Justamente, la soledad tiene que ver más con la calidad de la relaciones que con la presencia de otras personas, y lo demuestra el hecho de que se encuentra de forma más intensa en las grandes urbes del planeta. La ciudad moderna ofrece una forma de vida cada vez más individualista y basada en el consumo. La sociedad ha traspasado los cuidados al Estado o a relaciones mercantilizadas, perdiendo antiguos espacios de la vida doméstica que, a la vez, eran espacios de socialización. Esto se ha trasladado también a las viviendas, pensadas para núcleos de convivencia más pequeños y compactos, que se relacionan directamente con el resto de la ciudad. Se salta prácticamente de la habitación a la gran avenida y se crea una dualidad entre lo privado y lo público, donde, en el primer caso, las personas se relacionan con su entorno más próximo y, en el segundo, con desconocidos. El rellano, la entrada, la calle, la plaza o el barrio han dejado de ser espacios de encuentro o interacción.

Los proyectos cooperativos permiten desarrollar espacios de relación entre lo individual, el núcleo de convivencia, la comunidad y la sociedad. Se trata de reencontrar una forma de funcionamiento solidaria entre las personas, como la que ya existía y existe en muchos barrios o pueblos. La comunidad, resultado de una cercanía física y social, es la definición de pertenencia a un lugar. En la creación de esta identidad, los lazos superficiales (como las pequeñas charlas en la escalera) tienen una gran importancia. Estos intercambios son suficientes para generar un sentimiento de integración y de sentirse en casa. La articulación de la comunidad, con mecanismos propios para la resolución de conflictos, permite un primer nivel de regulación, al reducir la necesidad de intervención social.

De todas formas, no se trata de adoptar posturas binarias (vivienda individual o comunitaria), sino de un gradiente entre lo individual/privado/íntimo y lo social/público/comunitario, que se mueve entre lo que posibilita el espacio y lo que quieren sus habitantes. Muchas cooperativas favorecen la vida comunitaria al aportar espacios y dinámicas de convivencia, aun así, que exista un comedor comunitario no significa que se tenga que comer en él. Son pocas las experiencias que obligan a un cierto número de comidas u otras actividades comunitarias.

Espacios para la vida en común

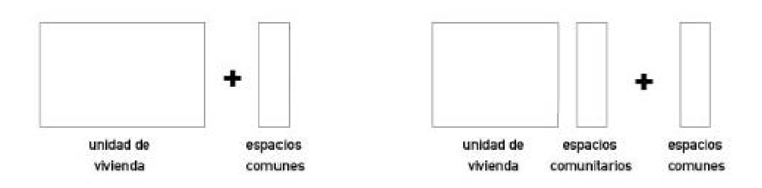
Según, realizada por Harris Interactive para la inmobiliariaa Gecina, la población francesa está dispuesta a compartir con el vecindario un espacio verde (58 por ciento), una sala de juego para los niños y niñas (55 por ciento), un garaje (53 por ciento) o una sala comunal (52 por ciento). Un tercio de la ciudadanía (32 por ciento) se declara potencialmente interesada por el principio de hábitat agrupado cooperativamente, y asciende a un 44 por ciento entre la población joven.

En Zúrich, donde el 19 por ciento del parque de vivienda es cooperativo, es habitual encontrar habitaciones para visitantes, salas de ensayo de música, talleres o espacios para fiestas y encuentros. El porcentaje que se dedica a los espacios comunitarios varía entre los distintos países. En Suecia y Dinamarca dedican de media un 10 por ciento de la superficie, mientras que en Alemania suele ser de un

5 por ciento. Plantear espacios comunitarios requiere reducir la superficie privativa de vivienda. Esto se puede hacer disminuyendo la cantidad de viviendas, aunque esta estrategia supone encarecer la promoción, ya que hay menos unidades entre las que repartir el coste total. Otra opción es reducir el tamaño de cada vivienda. Esta estrategia cobra sentido si se ponen en común espacios que dejan de estar dentro de la vivienda (como la lavadora) o reducen su espacio (como una cocina más pequeña) porque se busca también una mayor eficiencia y ahorro.

Figura 1

Espacios comunitarios



No se trata de tener espacios comunes como en una propiedad individual donde cada vivienda tiene un trozo del terrado o le corresponde un porcentaje de metros según el tamaño de su inmueble, sino de espacios pensados para la vida en colectivo. Los espacios comunitarios son soportes físicos que permiten desarrollar la convivencia y fomentar la interacción entre las personas de la comunidad. Estos se entienden como una prolongación de la vivienda, que se identifica con la cooperativa y no con la unidad que cada persona habita, al contrario que en las comunidades de propietarios, donde suele existir un menor sentimiento de pertenencia.

Según su uso específico, estos espacios se situarán en zonas centrales del edificio para fomentar el encuentro. Los usos más públicos, que pueden ser espacios abiertos a personas externas, se situarán en la planta baja, como transición entre la calle y la unidad de vivienda. Estos espacios, además de su diseño físico, deberán ir acompañados de un diseño de uso y podrán ser más abiertos e informales o

reglados y con protocolos de uso. Los espacios comunitarios están en constante revisión por la propia cooperativa, y su uso se actualizará a lo largo del tiempo según las necesidades cambiantes de sus residentes.

Compartir espacios permite una reducción de costes económicos y ambientales, además de un uso más eficiente de aquello que se utiliza de forma puntual y que no es necesario tener de forma individual en cada piso. Desde lavadoras hasta salas de juego o habitaciones para visitantes. Incluso es posible colectivizar equipamientos o "lujos" e incorporar espacios inimaginables en la mayoría de viviendas. Este es el caso del proyecto Sargfabrik de Viena, que incorpora grandes salones para eventos, baños con hidromasajes y saunas. En este caso, estos servicios, aunque son de la cooperativa, están abiertos al público para ayudar a sufragar su mantenimiento. Esta modalidad también permite ahorrar en sistemas constructivos o tecnológicos que son más eficientes en grupo que de forma individual, como calefacciones y otros servicios centralizados. Las posibilidades de mutualización pueden trascender los espacios y los servicios; hay cooperativas de vivienda que también lo son de usuarios y aprovechan la estructura cooperativa para realizar compras en conjunto o contratar servicios colectivamente.

El mercado de vivienda ha visto el filón con el creciente interés de este modo de vida y cada vez son más los proyectos comerciales que incluyen espacios comunitarios. En el extremo, se encuentran las propuestas de *co-living* o el *housing as a service*, donde lo que se vende no es la vivienda, sino "la experiencia" de vivir en comunidad y sin las ataduras de la propiedad. En oposición a las cooperativas en cesión de uso, estas vivencias no se basan en la libre asociación de sus miembros, sino que empresas inmobiliarias intervienen en la entrada de nuevas personas. Su precio, en vez de ser más asequible, suele estar por encima de otras opciones del mercado y se destina a clases más acomodadas.

Arquitectura de los cuidados

La vivienda ha sido, y sigue siendo, un espacio históricamente asociado a las mujeres y a lo femenino. La división del trabajo por género sigue estructurando

nuestra sociedades. Si bien estos últimos años las mujeres han avanzado sobre el espacio público realizando trabajos que años atrás eran impensables, el trabajo en el hogar sigue estando a cargo de ellas.

La concepción actual de la vivienda fue ideada para una familia modelo, creada según la imagen idealizada de la familia burguesa, que relega a la mujer en el interior, confundiendo intimidad, interior y familia. La mayoría de proyectos de vivienda repite este esquema de forma acrítica, reproduciendo patrones en un espacio que nunca es neutro.

Por otro lado, la racionalización de los espacios, propia de la vivienda tradicional, promueve que los cuidados relacionados con la alimentación, la higiene o la salud se lleven a cabo por una sola persona, muchas veces de forma invisible. Por el contrario, en muchas de las cooperativas se socializan estas prácticas invisibilizadas e históricamente feminizadas, como el cuidado de menores y de personas dependientes, la alimentación, la salud o la higiene.

En esta línea, cada vez más proyectos cooperativos incorporan la perspectiva de género en su desarrollo. Se muestran varios ejemplos de ello en el reciente estudio *Arquitecturas del cuidado* (2016) de la socióloga Irati Mogollón y la arquitecta Ana Fernández, que realiza relevantes aportaciones sobre el tema. También La Borda se autodefine como un proyecto feminista, poniendo énfasis en las tareas de cuidados y diseñando sus viviendas según criterios de distribución no jerárquica de los espacios.

También la alimentación es un tema extensamente abordado por las comunidades. Alimentarse es una necesidad básica para los individuos y para las sociedades. Por esta razón, son tan relevantes las actividades relacionadas con el abastecimiento, la producción, la distribución y el consumo de alimentos. Su carácter central la convierte en una de las actividades humanas más polivalente y expresiva: genera conflictos, permite la reciprocidad y el intercambio, es básica en el establecimiento y mantenimiento de la sociabilidad, manifiesta las formas de entender el mundo e incorpora un gran poder de evocación simbólica. No es de extrañar que haya sido un asunto central para las cooperativas de vivienda, que lo han abordado

con resultados diversos.

La cooperativa sénior Trabensol en Madrid ofrece a sus personas socias la comida del mediodía con un servicio externo. El resto de comidas las hacen en sus pisos, que están equipados con cocina. Pero hay experiencias, como Cal Cases en Cataluña, en las que las viviendas no disponen de cocina propia, y recuperan así las ideas de proyectos utopistas de finales del siglo xix. En su cooperativa de ocho viviendas, donde viven 31 personas, cada adulto cocina una comida a la semana y cada unidad de convivencia decide si comerla con la comunidad o en su espacio privado. En la cooperativa Lilac (Reino Unido) hay tres cenas opcionales a la semana, en días diferentes cada semana para no excluir a nadie por motivos de agenda. Cada noche, dos personas cocinan y una o dos limpian, y cada persona paga con unas fichas 2,50 libras esterlinas por comida.

Todo proyecto de cooperativa debería pensar cuidadosamente en los aspectos de la vida que quiere poner en comunidad. Disfrutar de una mejor organización social y tener espacios comunitarios donde desarrollar actividades en común forman parte de un círculo virtuoso que se retroalimenta.

Cuando se observa la composición de las unidades convivenciales, se advierte un aumento de personas que viven solas o que conviven en grupo sin relaciones de parentesco, de parejas con hijos e hijas de relaciones anteriores, etc., alejándose del esquema de familia heteronormativa. Por eso, en las cooperativas, en vez de "familias" normalmente se habla de "unidades de convivencia" o de "núcleo habitacional". Así, igual que en lo físico se hablaba de una gradación entre la habitación y la ciudad, en lo social se observa un paralelo entre lo individual, la unidad de convivencia, el conjunto de la cooperativa ("la tribu"), el vecindario y la ciudadanía. Los espacios y los proyectos ayudan a tejer unas redes de solidaridad en el grupo que quizás antes no existían.

Todo esto entra en contradicción con unas normativas rígidas que, por ejemplo, obligan a las viviendas a tener un "dormitorio conyugal" (ligeramente mayor a una habitación doble) según las normativas del área metropolitana de Barcelona. La legislación catalana obliga a tener una cocina completa, dejando fuera la

posibilidad de viviendas únicamente provistas con cocina comunitaria. O incluso se define un número de metros cuadrados máximo en viviendas de protección oficial, que difícilmente puede albergar unidades de convivencia con cierto número de personas sin relación de parentesco, ya que la legislación solo contempla aumentar la superficie en casos de familias numerosas. En este sentido, normativas menos rígidas en otros países permiten una mayor variedad tipológica que puede adaptarse mejor al modelo de convivencia de cada comunidad.

Como destaca el estudio de Mogollón y Fernández, los proyectos cooperativos suelen tener una mayor presencia de mujeres. No solamente en el seno de cada cooperativa, sino que existen varios proyectos únicamente femeninos. Un caso paradigmático se encuentra en la Ciudad Vieja de Montevideo, en una antigua mansión reconvertida por MUJEFA (acrónimo de Mujeres Jefas de Familia), una cooperativa de doce mujeres con bajos ingresos. Según las autoras, las mujeres se sienten más atraícas por este tipo de proyectos que los hombres. Su hipótesis es que "los hombres son más reticentes a introducirse en este tipo de comunidades porque, primero, pierden cierta sensación de autonomía y de ser su propio jefe, dado que hay que tomar las decisiones en colectivo. Segundo, porque son comunidades en las que lo que se colectiviza son los espacios domésticos y de cuidados, entornos históricamente feminizados en los que los hombres pueden sentir que no tienen qué aportar desde su rol masculino y habilidades desarrolladas" (Mogollón y Fernández, 2016: 214).

De todas formas, los cambios en los papeles de quien sostiene la vida no se dan únicamente por una configuración espacial diferente. Deben ir acompañados de un trabajo consciente del grupo y de sus individuos.

diseño arquitectónico

En el ámbito del diseño arquitectónico, los proyectos cooperativos se pueden definir como un marco de experimentación en la producción de vivienda colectiva que permite superar algunas de las limitaciones existentes en las promociones tradicionales, tanto de vivienda pública como privada. En el primer caso, el miedo al habitante, que es totalmente desconocido, imposibilita introducir cambios que puedan afectar al modo de vivir establecido y la gestión futura. En el segundo caso, se imponen las lógicas y estándares del mercado que fomentan la mediocridad de la vivienda para facilitar su asimilación a un objeto de consumo.

La innovación del proceso de promoción es un elemento clave para desarrollar los proyectos más allá de su formalización. En las características del modelo cooperativo se percibe una voluntad de cuestionar los valores y prácticas preestablecidas a los que la arquitectura deberá dar respuesta. Las principales características que han condicionado las estrategias planteadas en los proyectos han sido la autopromoción, la propiedad colectiva y la vida comunitaria.

Anteriormente se ha descrito la relación con el entorno y la vida comunitaria, reflexiones necesarias para redefinir la transición entre lo público y lo privado, desdibujar el límite del espacio doméstico más allá de la vivienda y repensar los nuevos programas colectivos adaptados al modelo de convivencia de cada comunidad. Las circulaciones toman un papel central y, junto a los espacios comunitarios, son elementos vertebradores del proyecto y generadores de encuentro y socialización entre los miembros de la propia cooperativa, así como con el vecindario, ya que el edificio extiende el concepto de espacio público y la múltiple funcionalidad de la ciudad.

Un proceso colectivo

La implicación de los futuros usuarios es una de las mayores singularidades y potencialidades, ya que es la gran incógnita en la gran mayoría de proyectos de vivienda colectiva, y se convierte en una oportunidad para integrar la participación

activa de los futuros habitantes en las diferentes fases del proceso: diseño, construcción, uso, gestión y mantenimiento.

Cada proyecto debe definir el grado de participación que desea en cada momento del proceso y estructurar los espacios y las metodologías para la toma de decisiones. En los talleres, partir de la transferencia de información y el debate, aumenta el empoderamiento y la corresponsabilidad del grupo, a la vez que estimula el sentimiento de pertenencia, como explicita La Borda en su lema "Construir vivienda para construir comunidad". En este caso, se definieron diferentes escalas de participación: diseño colectivo de la infraestructura común (que fue decisión de toda la cooperativa), elección de opciones en las viviendas (decisión de cada unidad de convivencia una vez adjudicadas las viviendas) y apropiación de los espacios (por parte de cada individuo en el uso cotidiano). En otros casos, como en la promoción de 125 viviendas de Zwicky Süd (Kraftwerk 1, Zúrich), se definieron colectivamente las necesidades generales y características de las viviendas, pero no se realizaron talleres de personalización de la vivienda por parte de cada unidad de convivencia en la fase de diseño.

No hay un modelo ni una pautas establecidas, al contrario, las experiencias de participación exigen creatividad en temáticas y dinámicas por parte de los equipos profesionales, quienes deben asumir nuevos roles a los establecidos en los proyectos convencionales, siempre en relación con los intereses y grados de implicación del grupo.

Algunas temáticas trabajadas durante las dinámicas de la fase de diseño están relacionadas con el reconocimiento del grupo, la generación de un imaginario común, la definición del programa del edificio a partir de las necesidades de la comunidad y el modelo de convivencia, los objetivos ambientales, las estrategias arquitectónicas, la definición y adaptabilidad de las tipologías de vivienda, la definición constructiva y el presupuesto. En la fase de obra, la participación de la comunidad puede relacionarse con el seguimiento de las contrataciones, el cumplimiento del presupuesto y el calendario, las visitas de obra, la elección de materiales y elementos, y, como se describe más adelante, en sesiones de

autoconstrucción. En último término, en la fase de apropiación y uso del espacio, la gestión y mantenimiento del edificio. Algunos casos han desarrollado herramientas y plataformas digitales a modo de manuales y guías para la personalización de las viviendas y las zonas comunitarias, el mantenimiento durante la vida útil, o la formación y seguimiento del funcionamiento del edificio, especialmente en lo relativo al clima.

Infraestructura flexible

Las cooperativas pretenden ser una solución estable al acceso de la vivienda. Pero si la vida y las situaciones vitales son cambiantes, ¿cómo se pueden adaptar los edificios cooperativos a esta realidad? El hecho de que las cooperativas sitúen el valor de uso y lo colectivo en el centro invita a concebir el edificio como una infraestructura abierta donde el propio uso es el que configura la arquitectura con el tiempo, adaptándose a la evolución de la comunidad y a las necesidades cambiantes de los usuarios. Una buena referencia es la teoría desarrollada ya en 1962 por John Habraken en el libro *Soportes. Una alternativa al alojamiento de masas*, y los proyectos de *open building* construidos posteriormente.

Existen diversas soluciones que ayudan a adaptar los edificios, aunque no son soluciones exclusivas de proyectos cooperativos. Las estrategias van desde potenciar la apropiación de los usuarios a la posibilidad de adaptaciones en fase de proyecto, permitir ampliar su superficie o facilitar el cambio de vivienda gracias a su variedad tipológica. La autogestión del edificio por parte de la misma comunidad facilita su desarrollo. Es importante resaltar que la flexibilidad tiene que aplicarse a todos los espacios vivibles del edificio, tanto a los espacios privados como a los comunitarios.

Las solución más eficaz pasa por potenciar la apropiación de las personas usuarias, ya que la acción de personalización de la vivienda por su parte es algo inevitable. También en los espacios comunitarios se observa una mayor apropiación, ya sea de forma espontánea o programada, que en los neutros espacios comunes de un bloque de viviendas cualquiera. El mobiliario, los elementos

decorativos, las actividades, etc., acabarán de dar forma y significado a los espacios.

En una vivienda de alquiler, las posibilidades de intervención del inquilino son limitadas y muchas dependen de la voluntad de la propiedad. Además, la inestabilidad que provocan los contratos cortos (como los tres años de la Ley de Arrendamientos Urbanos en España) hace imposible que un inquilino pueda amortizar la inversión económica que supone cualquier mejora. Por el contrario, cuando se tiene la vivienda en propiedad, las únicas limitaciones son el presupuesto y la normativa. ¿Cuál es la situación cuando no se tiene la propiedad de la vivienda, pero se puede vivir toda la vida en ella? Cada cooperativa ha reflexionado sobre ello y se generado un interesante debate sobre la libertad individual y la estructura común. Se pueden clasificar las intervenciones en aquellas que son responsabilidad de toda la comunidad y deben permanecer inalterables, las que tienen algunas limitaciones establecidas por la cooperativa para facilitar la posterior rotación de la vivienda y las que el usuario puede modificar con total libertad.

Está claro que en las viviendas cooperativas el grado de intervención de sus habitantes será muy elevado gracias a la estabilidad de la que se dispone. Para potenciar su apropiación, los proyectos pueden incorporar espacios indeterminados que no tengan un uso definido, permitir modificar la cantidad de habitaciones, contemplar ampliaciones de la cocina o el baño y hasta trabajar con materiales que faciliten su modificación.

Otra posible estrategia que se puede desarrollar en proyectos con un alto grado de participación de la comunidad y cuando sus habitantes tengan asignada la vivienda de antemano es generar adaptaciones específicas en fase de proyecto. Este fenómeno también se da en algunas promociones privadas de compra "sobre plano" como reclamo comercial. En esta estrategia, el diseño arquitectónico y la gestión de la promoción delimitarán las posibilidades. Por ejemplo, fijando unas variables como la libertad de la ubicación de la cocina, dentro de unos límites funcionales y normativos, se generan varias opciones dentro de lo que podría haber sido una opción única. Se puede llegar a una adaptación casi total de la vivienda,

aunque en detrimento del proceso de promoción y la futura rotación de cada vivienda.

La estrategia de permitir ampliar la superficie de las viviendas ha sido ampliamente desarrollada en países de Latinoamérica en proyectos de vivienda social. Ejemplo de ello es el proyecto Elemental Chile, que aprende de las experiencias de casas autoconstruidas del mismo entorno. En Uruguay, las cooperativas han experimentado con los Núcleos Básicos Evolutivos, unidades de vivienda mínima proyectados de forma que permitan su evolución, por ampliación o subdivisión. Estos se fueron mejorando con el trabajo de los IAT y de la FUCVAM. En este tipo de proyectos se prioriza la construcción de una cáscara y de aquellos elementos estructurales y servicios más difíciles de realizar con autoconstrucción, dejando para el futuro la adición de habitaciones por parte de los habitantes.

Estos conceptos entran en contradicción con las normativas del Estado español, que no contemplan los proyectos por fases en autoconstrucción y que hacen imprescindible la participación de equipos técnicos en cada fase, a lo que se suman las dificultades de registro de la propiedad de las ampliaciones. Aun así, algunos proyectos han conseguido flexibilidad espacial, aunque sobre lo ya construido. En el caso de La Borda, la estructura, física y legal, está preparada para que las habitaciones anexas se puedan ceder de una vivienda a otra con una pequeña intervención en la tabiquería e instalación eléctrica. La cooperativa es la propietaria del conjunto de los espacios, por lo que su uso se puede ceder fácilmente.

Por último, se encuentra la estrategia de cambiar de vivienda, la acción más común cuando se vive en régimen de alquiler y cambian las necesidades, aunque muy difícilmente se da en el mismo edificio. Cuando una vivienda se libera en una cooperativa, las propias unidades de convivencia tienen preferencia de asignación, se fomentan las rotaciones entre unidades que quieren crecer, decrecer o mudarse a una vivienda con unas características distintas. Hay que tener en cuenta que estas rotaciones internas solo se realizarán de forma continuada en proyectos con muchas viviendas, por lo que es una estrategia que difícilmente podrá llevarse a cabo en proyectos pequeños.

Puede parecer que esta estrategia es solo una cuestión de gestión de la cooperativa, pero, en realidad, exige una diversidad tipológica de viviendas en el edificio para que las unidades de convivencia realmente puedan elegir las que se adapten mejor a sus nuevas necesidades. En algunas cooperativas de Zúrich, como Kalkbreite o Kraftwerk 1, disponen de viviendas de una a seis habitaciones, hasta viviendas tipo "clúster" de vida experimental compuesta por 14 unidades. La diversidad residencial debe ser reflejo de los cambios sociales y las nuevas composiciones de las unidades de convivencia.

Sostenibilidad

Aunque se pueda pensar que al tratarse de vivienda asequible los aspectos de sostenibilidad quedan fuera por motivos económicos, esto no es así. De entrada, muchos aspectos que hacen que un edificio sea más sostenible no están ligados a un mayor coste, sino a un diseño más consciente y a un uso más racional por sus habitantes. Seguramente, entre las personas que se acercan al modelo cooperativo se encuentra una mayor concienciación ecológica que la media de la población. En este sentido, el diseño debe plantear los objetivos ambientales para reducir el impacto tanto en la construcción, a partir del uso de materiales más sostenibles o la reducción de los residuos, como en la vida útil del edificio. Gracias a su doble condición, promotores y a la vez futuros habitantes de la vivienda, probablemente hagan un mejor uso del edificio, al conocer mejor su funcionamiento.

Otro aspecto que hay que tener en cuenta es que, en la lógica de una promotora de venta, su principal interés es hacer una construcción lo más barata posible, para conseguir productos más económicos o aumentar su beneficio. Las cooperativas, al tratarse de una autopromoción, toman una posición más largoplacista. Esto permite implementar soluciones que, aunque puedan tener un coste mayor de entrada, posibilitan un ahorro en el futuro; por ejemplo, el empleo de mejores prestaciones constructivas, la colectivización de servicios o el uso de energías renovables. El precio de una vivienda no es solo la cuota mensual, sino también el de los servicios para asegurar su uso. Por este motivo, el edificio debe requerir el

mínimo consumo energético con el máximo confort, para evitar casos de pobreza energética que puedan tener un impacto en la salud de sus habitantes.

La participación de la comunidad en la promoción y diseño del edificio, y especialmente en la gestión futura, propicia un uso más eficiente de la vivienda y un estilo de vida más consciente y con un menor impacto ambiental. Algunos grupos introducen ciertos criterios de sostenibilidad en cuestiones de la vida cotidiana. Se puede concluir que, además de dar acceso a la vivienda, estos proyectos proponen también nuevos modelos energéticos con un rol más activo de sus habitantes. Por ejemplo, elaborar una estrategia de consumo comunitario de recursos como instalaciones de producción de energía (calefacción y agua caliente sanitaria), lavadoras, coches, internet, herramientas, etc., junto con sistemas activos y pasivos para el funcionamiento climático del edificio o plataformas de gestión de la energía. Esto es más fácil de plantear gracias a que la cooperativa puede funcionar también como cooperativa de consumo, y a la existencia de espacios comunes y dinámicas colectivas. Cabe destacar la importancia de la formación y evaluación del uso, para optimizar los sistemas instalados y el funcionamiento climático resultante.

La autogestión económica en comunidad permite también un mejor mantenimiento del edificio, introducir mejoras y evitar pérdidas de recursos. Como defiende John F. C. Turner, "la viabilidad de cualquier sistema de alojamiento depende, a la larga, de los cuidados desplegados por sus usuarios y, en consecuencia, de su voluntad de invertir en estos cuidados" (1977: 57). En las comunidades de propietarios, tengan el poder adquisitivo tengan, es usual dejar pasar los años hasta que las patologías son severas y los propietarios tienen que realizar un gran desembolso económico en poco tiempo para hacer frente al coste de reparación. En la vivienda social de muchos países, los administradores reducen estas tareas de conservación al mínimo posible. En las cooperativas, es usual que una parte de la cuota se dedique a provisionar fondos para futuras obras de mantenimiento o mejora del edificio. En Quebec, una ley de 2015 obliga a las cooperativas a realizar una inspección cada cinco años y a planificar de forma quinquenal los

trabajos que se deben llevar a cabo y el presupuesto necesario. Al mismo tiempo, el Gobierno ofrece ayudas para realizar estas tareas.

Autoconstrucción

Como ya se ha visto anteriormente, la autogestión del proyecto, y todavía más la participación en la construcción de la obra, puede suponer un importante ahorro en el coste de la vivienda. Es un esfuerzo para la cooperativa, pero la cohesión que genera el trabajo en equipo es incomparable. Por su parte, los equipos técnicos deben adaptarse y aprender a gestionar un equipo sin conocimientos previos en construcción y con jornadas de trabajo limitadas.

En países de América del Sur, la autoconstrucción ha tenido un papel muy relevante en la resolución de la necesidad habitacional. Lo que se expondrá a continuación hace referencia principalmente a la experiencia cooperativa uruguaya, que seguramente es la más desarrollada y la que más lejos ha llevado esta cuestión. Pero no es la única que cuenta con sistemas de ayuda mutua de construcción; las cooperativas danesas y suizas son una muestra más de estas prácticas. Convocan jornadas de trabajo (en danés, *arbejdsdage*) anual o bianualmente, en las que la cooperativa realiza tareas de mantenimiento y mejora de los espacios comunes. Estas jornadas se suelen complementar con actividades lúdico-festivas y se consideran eventos importantes para generar espíritu de comunidad. La Borda, durante su proceso de obra, también ha llevado a cabo jornadas de autoconstrucción para realizar algunas tareas en paralelo al trabajo profesional de edificación, en especial en las zonas comunitarias.

La construcción de la vivienda propia

No hay que idealizar la autoconstrucción como la única alternativa de participación y abaratamiento de costes. La autogestión no es autoconstrucción, sino la administración adecuada de los recursos por la propia comunidad. Hay varios espacios y momentos en que las unidades de convivencia pueden tomar el control de la gestión de su vivienda sin pasar por la obra. Incluso en la obra, no todos los trabajos son únicamente de construcción; también se realizan tareas de organización, compra de materiales, vigilancia, preparación de comidas o cuidado de niñas y niños.

También permite a los habitantes adquirir conocimientos sobre su vivienda y capacidades para intervenir sobre ella y mantenerla.

Una de las desventajas de la autoconstrucción es que supone tiempos de construcción más largos que la construcción profesionalizada. En contextos como el español, hay que añadir las trabas legales y los problemas de responsabilidades, seguros y licencias de incluir personal voluntario en el entorno de la obra.

John F. C. Turner ha contribuido extensamente a la teoría y práctica de la vivienda, analizando el alojamiento autoproducido frente a la vivienda administrada centralmente. Sus tres leyes, recogidas en el libro *Freedom to build* (1972), resumen la base social, económica y psicológica de su tesis. Una de ellas destaca que las deficiencias y las imperfecciones en la vivienda son infinitamente más tolerables cuando son responsabilidad propia que cuando otra persona es responsable de ellas.

La ayuda mutua

Bajo el término genérico de "autoconstrucción", las cooperativas de ayuda mutua uruguayas son las que construyen el conjunto del edificio a través de trabajo comunitario, con la dirección técnica de la cooperativa. En el sistema de FUCVAM, los habitantes construyen toda la promoción sin saber en qué vivienda se alojarán, con el fin de evitar que pongan un mayor esfuerzo en su propia vivienda y una menor intensidad en la obra cuando esta esté terminada.

La ayuda mutua uruguaya organizó una tradición de millones de autoconstructores que han sido los responsables del crecimiento de las ciudades latinoamericanas. Ha sido capaz de sistematizar la fuerza y la capacidad que tienen los propios habitantes de construir sus viviendas, aportando los conocimientos técnicos y la organización para que la construcción sea más eficiente, económica y segura, y los resultados mejores para las personas y el entorno.

La colaboración entre los constructores no suma, sino que multiplica. Una persona difícilmente puede construir una casa, pero diez sí que pueden construir diez casas. Trabajando en grupo, aunque se tendrán que ajustar los distintos ritmos de

cada persona, se irá más rápido, y el esfuerzo se hará más soportable. Aun así, las construcciones pueden durar años, más que una construcción profesional. La comunidad debe aportar alrededor de veinte horas de trabajo semanal por vivienda, muchas veces repartidas entre tardes o fines de semana, después de los horarios laborales. El trabajo en grupo ayuda a generar un sentimiento de responsabilidad frente al resto y facilita el compromiso individual. En el caso uruguayo, el trabajo de la ayuda mutua se cuantifica y se transforma en la aportación que debe realizar cada familia para acceder a la vivienda, equivalente a lo que aportan en dinero las familias de las cooperativas de ahorro previo.

Los Institutos de Asistencia Técnica han desarrollado toda una maestría en el arte de la ayuda mutua en autoconstrucción. Según Raúl Vallés (Del Castillo y Vallés, 2015), se ha visto una diferencia marcada entre horas realizadas y rendimiento a medida que avanza la obra, por lo que el arquitecto pone en valor las jornadas colectivas que involucran en un día a toda o gran parte de la cooperativa. También es necesario plantear variantes que racionalicen y acorten los plazos, y disminuyan costes y el cansancio producto de procesos muy largos. Vallés aboga por revisar el sistema de ayuda mutua para adaptarlo a las nuevas realidades sociales, con sectores que trabajan en economía informal, multiempleo, etc., así como los sistemas constructivos y exigencias normativas diferentes a los de hace décadas. Las últimas experiencias parecen mostrar que la media real de horas semanales trabajadas es inferior a las que se solían realizar.

En el Estado español, los estilos de vida, las exigencias normativas y los equilibrios financieros (que penalizan las obras largas) han arrinconado la autoconstrucción a tareas secundarias, detalles de la obra o espacios comunes. Quizás las excepciones conocidas son las cooperativas de venta de Marinaleda, Andalucía, o los pocos casos exitosos de *masoveria urbana* o aparcería.

El asesoramiento de los equipos técnicos persigue la máxima eficiencia en el trabajo constructivo. Se busca sistematizar las operaciones; disminuir las diferentes y multiplicar las iguales; e intentar que el proceso de construcción sea lineal y no ramificado. Si cada equipo ejecuta un número mínimo de operaciones en toda

la obra, puede en poco tiempo lograr niveles de eficiencia y acabados similares a los de un obrero especializado. Por otro lado, el trabajo debe ser estimulante y es necesario ver el esfuerzo traducido en un resultado palpable para sentir su recompensa inmaterial. Reducir la autoconstrucción únicamente a la realización de tareas secundarias, como la limpieza de la obra, arrimar materiales o ejecutar trabajos no especializados puede ser desmoralizante y reducir la participación.

Es relevante la presencia de mujeres en la obra en los proyectos uruguayos. Sobre todo durante las primeras décadas de ayuda mutua, al haber menos ocupación femenina, las mujeres asumieron un papel fundamental en la administración y la construcción de las cooperativas. Incluso aquellas que no podían realizar trabajos de fuerza colaboraban en la obra llevando a cabo otras tareas. Pero, incluso actualmente, que hay un mayor empleo femenino, en La Borda, por ejemplo, han sido mayoritariamente las mujeres del grupo quienes han mostrado más interés y preocupación por el diseño de las viviendas. Hay que tener en cuenta otro factor que explica esta situación: las mujeres han asumido tradicionalmente como un "deber" la provisión y el cuidado de la vivienda. Aun así, como pasa en tantos ámbitos de la sociedad, esta mayor implicación no se traduce en más poder de decisión. Las mujeres toparon con el mundo de la construcción, un entorno muy masculinizado y machista, aún hoy. Solo la demostración de su capacidad en la obra consiguió cambiar los recelos iniciales de muchos capataces.

conclusión

Como se ha comentado al inicio, este modelo está empezando a dar sus primeros pasos en el Estado español, con el nacimiento de las primeras experiencias repartidas por el territorio. Esto no tiene que ser motivo de preocupación, ya que, obviamente, incluso las experiencias más consolidadas en el resto del mundo han empezado a pequeña escala y de forma experimental. Como las tres cooperativas piloto en Uruguay, que fueron el germen del actual sistema formado por miles de viviendas.

El que las iniciativas actuales sean capaces de dar este salto cuantitativo depende de una serie de factores que actúen de palanca. De entrada, es indispensable generar estructuras propias que fortalezcan y potencien una economía transformadora, así como cohesionar los distintos proyectos y entidades a través de la articulación en red, desarrollando herramientas y mecanismos de soporte mutuo. Habrá que implicar necesariamente a los distintos niveles de la Administración, concretamente en la cesión de suelo, el apoyo económico y la creación de un marco legal propio, diseñado entre entes públicos y agentes del sector. Finalmente, es crucial empoderar al sector profesional para que asimile el modelo y su papel, y actúe como un aliado que permita desplegar sus potencialidades en todos sus ámbitos.

Como se ha desarrollado a lo largo del libro, el crecimiento del modelo puede derivar en situaciones opuestas al objetivo perseguido. Las decisiones que se tomen en el actual momento de eclosión son cruciales para definir el futuro que seguirá este modelo. Por eso, es imprescindible aprender de las experiencias existentes y definir bien cuáles son las potencialidades y los riesgos del cooperativismo de vivienda para conseguir vertebrar un sistema realmente transformador dentro de la economía social y solidaria.

Bibliografía

Para la realización de este libro se han consultado numerosas publicaciones. Se destacan aquí las principales. Muchas de ellas y otras de interés están disponibles en la web ladinamofundacio.org dentro del apartado "recursos".

Centro Cooperativista Uruguayo (2016): *Dinámica cooperativa*, nº 126, noviembre.

CooperHaBITAr (2014): *Claves para la generación de procesos cooperativos que aseguren el derecho a una vivienda digna en Andalucía*. Universidad de Sevilla/ URBANIA Zh Gestión.

Del Castillo, Alina y Vallés, Raúl (eds.) (2015): *Cooperativas de vivienda en Uruguay: medio siglo de experiencias*, Montevideo, Universidad de República.

Euvrard, Anne-Laure (coord.) (2011): *Le livre blanc de l'habitat participatif*, Estrasburgo, Associations de l'Habitat Participatif.

Hille, Kristina (2010): "Los proyectos de vivienda alternativa: un ejemplo de cooperativismo en Alemania", *Idelcoop*, vol. 37, nº 198, pp. 174-180.

Lafond, Michael y Tsvetkova, Larisa (eds.) (2017): *CoHousing Inclusive*, Berlín, Jovis.

Lidewij, Tummers (2017): *Learning from co-housing initiatives. Between Passivhaus engineers and active inhabitants*, Delft (Países Bajos), TU Delft.

Mogollón, Irati y Fernández, Ana (2016): *Arquitecturas del cuidado. Viviendas colaborativas para personas mayores. Un acercamiento al contexto vasco y las realidades europeas*, Zebeiro, Emakunde.

Molina, Marta (2012): "La casa com a projecte col·lectiu", *Opcions*, nº 52, pp. 43-51.

Moreau, Sylvie y Pittini, Alice (coords.) (2012): *Profiles of a Movement: Co-operative Housing Around the World*, CECODHAS Housing Europe e ICA Housing.

Nahoum, Benjamín (comp.) (1999): *Las cooperativas de vivienda por ayuda mutua uruguayas: una historia con quince mil protagonistas*, Sevilla, Consejería de Obras Públicas y Transportes; Montevideo, Intendencia Municipal.

— (2013): *Algunas claves: reflexiones sobre aspectos esenciales de la vivienda*

cooperativa por ayuda mutua, Montevideo, Ediciones Trilce.

Radical Routes (2015): *How to Set Up a Housing Co-operative*, 8ª edición, Leeds, Footprint Workers Co-op.

Rolnik, Raquel (2017): *La guerra de los lugares. La colonización de la tierra y la vivienda en la era de las finanzas*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

Turner, John F. C. (1977): *Housing by the people*, trad. José Corral, Madrid, Blume Ediciones.

Turner, John F. C y Fichter, Robert (eds.) (1972): *Freedom to Build*, Nueva York, Collier Macmillan.

Fundación Arquia

La Fundación Arquia es una entidad cultural privada sin ánimo de lucro creada por Arquia Banca en 1990, con el objetivo de promover y fomentar fines de carácter cultural, social, asistencial, profesional y formativo en el campo de la arquitectura, la construcción, el diseño, el urbanismo y, en general, de todo aquello relacionado con la profesión de los arquitectos.

Entre las actividades principales de la fundación desde su constitución cabe destacar la edición de materiales en diferentes formatos (libros, blogs, DVD) a través de colecciones como arquia/tesis, arquia/temas, la cimbra, arquia/e-temas, arquia/maestros o arquia/ documental; la convocatoria de diferentes concursos para la concesión de becas y la publicación de tesis doctorales; la gratuidad de programas culturales como la filmoteca, filmografía y descarga de libros; y otras actividades como premios y exposiciones.

Esta colección, editada conjuntamente con Los Libros de la Catarata, se integra dentro de las actividades de la institución.